

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

Tijuana, Baja California; a 14 de septiembre de 2021.
No. De Oficio de las Unidades Académicas
FCA, Tijuana No. 1112/2021-2
FCA, Mexicali No.189/2021-2

Dr. Daniel Octavio Valdez Delgadillo.
Universidad Autónoma de Baja California.
Rector.

Por este medio remitimos a usted el documento de la "Propuesta de Modificación del Programa Educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales" que presenta la Facultad de Contaduría y Administración del Campus Tijuana y la Facultad de Ciencias Administrativas del Campus Mexicali; con la finalidad de que en su carácter de Presidente del H. Consejo Universitario tenga a bien presentarlo en su próxima asamblea para ser turnado a la Comisión de Asuntos Técnicos para la revisión y dictamen correspondiente, adjuntando con este motivo copia de las actas de Consejo Técnico de las Unidades Académicas respectivas, donde se hace constar su aprobación.

Agradeciendo la atención que brinde a la presente solicitud, quedamos de usted.

Universidad Autónoma
de Baja California

ATENTAMENTE
"POR LA REALIZACION PLENA DEL HOMBRE"

15 SEP 2021

RECTORÍA
RECIBIDO

Dr. Ismael Plascencia López.
Director de la Facultad de Contaduría
y Administración



Dr. Raúl González Núñez.
Director de la Facultad de Ciencias
Administrativas

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CIENCIAS
ADMINISTRATIVAS
MEXICALI

c.c.p. Dr. Luis Enrique Palafox Maestre – Secretario General.
c.c.p. Archivo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

ACTA DE CONSEJO TECNICO

Lunes 28 de mayo del año 2021

Minuta de Asamblea Ordinaria del H. Consejo Técnico convocada en el oficio No. 533/2021-1 enviado a cada uno de los firmantes de la presente acta via correo electronico, con la cual se cita a los consejeros alumnos y consejeros maestros de manera virtual a traves de la plataforma Meet, a las 9:00 horas del día miercoles 28 de mayo de 2021, bajo el siguiente orden del dia:

1. Lista de asistencia y determinación del Quórum legal.
2. Presentación ejecutiva de la propuesta de modificación de los planes de Licenciatura en Administración de Empresas y Licenciatura en Negocios Internacionales.
3. Votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Administración de Empresas para la aprobación del Consejo Universitario.
4. Votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Negocios Internacionales para la aprobación del Consejo Universitario.
5. Clausura de la reunión.

1. Lista de asistencia y determinación del Quórum Legal.

El Dr. Ismael Plascencia López, Director de la Facultad de Contaduría y Administración presidió la reunión dando inicio con pasar lista de asistencia, por lo que en virtud del número de convocados presentes da lugar a declarar que si existe Quórum Legal para la realización de esta sesión asi como para declarar válidos todos los acuerdos que en ella se tomen conforme a las disposiciones reglamentarias en vigor. El C. Robert Efraín Zárate Cornejo, en su carácter de secretario se encarga del acta de acuerdos.

2. Presentación ejecutiva de los programa de Licenciatura en Administración de Empresas y la Licenciatura en Negocios Internacionales.

El C. Presidente toma la palabra y consulta a los presentes para invitar a la Coordinadora de la Licenciatura en Administración de Empresas la C. Ma Marcela Solis Quintero y el Coordinador de la Licenciatura en Negocios Internacionales el C. Juan Manuel Alberto Perusquía Velazco para que realicen la exposición ejecutiva de los programas; los miembros consideran no tener inconveniente con la presencia y presentación de los C. mencionados.

Licenciatura en Administración de Empresas

Universidad Autónoma de Baja California

La C. Ma Marcela Solis Quintero inicia su exposición del programa de Licenciatura de Administración de Empresas, menciona que este programa se trabajó en forma colegiada las Facultades de:

- Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali;
- Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate;
- Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada;
- Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria;
- Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana y
- Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín.

Para la elaboración del programa se utilizó la Metodología de Diseño Curricular de la UABC, lo cual brinda los lineamientos a desarrollar. En la primera etapa se llevó a cabo un análisis interno, con docentes y alumnos y un análisis externo con empleadores y egresados, esto con el fin de identificar la problemática y necesidades para construir la fundamentación social, profesional e institucional del programa. En la segunda etapa, es la construcción del Plan de estudios.

Como fundamentación social, existe un alto número de MIPyMEs en el país que requieren asesoría para formalizar y profesionalizarlas. Otra característica es la creciente inversión extranjera directa, principalmente en la franja fronteriza, que demanda administradores con una visión transfronterizo, binacional y global. Existe la necesidad de crear empresas con nuevas dinámicas laborales, con acciones de emprendimiento, creatividad e innovación.

En la fundamentación de la profesión, se requiere que nuestros profesionistas manejen las tecnologías de gestión de datos, manejo del idioma inglés, conocimiento de sistemas de información en áreas administrativas, manufactura, logística y recursos humanos. Su aprendizaje debe ser integradora con actividades de simulación de negocios para un manejo real de contenidos de administración, mercadotecnia, finanzas, recursos humanos, operaciones, desarrollo empresarial, etc. Potenciar la acción de práctica de los estu-dinates a partir de la vinculación a través de modalidad dual o estancias en empresas de tiempo completo.

El plan de estudios tiene más de cinco años, lo cual era importante actualizar con los requerimientos de la sociedad, del ambito laboral, académico y social. La UABC cuenta con la disponibilidad y recursos para operar un programa educativo de alta calidad.

El objetivo programa de Licenciatura de Administración de Empresas es "formar profesionistas integrales en el ámbito de administración de empresas, competentes para satisfacer las necesidades en el sector público, privado y social, a nivel local, regional, nacional e internacional, con un programa educativo reconocido por su alta calidad, acreditado y en constante actualización". Asimismo el perfil de egreso considera que "el egresado de la Licenciatura en Administración de Empresas se caracteriza por su sólida formación y avanzados conocimientos en materia de Administración, que le permite

Marcela Solis Quintero

[Signature]

[Signature]

Luis Paredes CAL

[Signature]

Jenni II *[Signature]* *[Signature]* *[Signature]* *[Signature]* *[Signature]*

Universidad Autónoma de Baja California

desarrollar sus actitudes, habilidades y destrezas, capacidad para formar decisiones, ejercer el liderazgo con un sentido de responsabilidad ética y social, su participación y promoción en procesos de transformación, amplia visión de las exigencias de un contexto globalizado y cambiante, en beneficio de la organización”.

Para ser licenciado en Administración de Empresas se cursa en un promedio de ocho (8) semestres y debe cumplir con 350 créditos, de ellos, 126 créditos en la etapa básica, 135 créditos en la etapa disciplinar, 79 créditos en la etapa terminal y 10 créditos de práctica profesional. Asimismo, las áreas de conocimiento que se enfatiza es:

- Administración organizacional
- Finanzas
- Talento Humano
- Operaciones
- Mercadotecnia
- Formación complementaria

Algo importante que se agrega al Programa de Licenciatura en Administración de Empresas, son las competencias blandas:

- Desarrollo de habilidades socioemocionales
- Ética, derechos humanos y responsabilidad social
- Técnicas de negociación
- Comunicación organizacional
- Liderazgo
- Diseño de estrategias empresariales

Asimismo, el nuevo Plan de Estudios contempla en sus unidades de aprendizaje:

- Herramientas digitales
- Mercadotecnia digital
- Manejo de datos organizacionales
- Transformación digital de las organizaciones
- Software especializado: Nóminas, paquetes contables, etc.

Licenciatura en Negocios Internacionales

El C. Juan Manuel Alberto Perusquía Velazco inicia con su exposición de la Licenciatura de Negocios Internacionales, menciona que en la propuesta de modificación del Plan de estudios participan las Facultades de:

- Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali;
- Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana

Jenri 11

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

AGUIRRE
ADILLA

[Vertical column of handwritten signatures and initials on the right margin]

Universidad Autónoma de Baja California

El Programa de la Licenciatura de Negocios Internacionales contempla los siguientes ejes: fundamento social, fundamento profesional y fundamento institucional. La propuesta responde no solo a los requerimientos laborales y de mercado, sino a las necesidades sociales que el contexto demanda.

Se realizó el análisis de pertinencia del programa educativo a nivel regional, nacional e internacional, realizando una evaluación interna y externa del programa. El egresado de la Licenciatura de Negocios Internacionales se encuentra en un ambiente global, cambiante y de mucha competencia tanto a nivel nacional e internacional, en este nuevo plan de estudios se propone la implementación en áreas de especialización:

- Estrategias de negocios
- Comercio exterior
- Logística

Asimismo, se incorporan en el programa educativo las "habilidades blandas". Se replantea como una necesidad el programa de emprendedores. Además se fomenta la mayor internacionalización, no solo a través de la movilidad tradicional, sino con el manejo de multigrados y diplomas de otras instituciones de educación superior.

El aspirante al programa de la Licenciatura en Negocios Internacionales deberá acreditar el dominio del idioma inglés antes de asignarse a la carrera, habiendo para ello modalidades que certifican el puntaje de calificaciones del inglés. Además, debe cumplir para egresar con la acreditación de un tercer idioma distinto al inglés.

En congruencia con la filosofía educativa de la UABC y de las unidades académicas, el programa educativo propone como misión "desarrollar profesionistas altamente competitivos en el ámbito local, nacional, transfronterizo e internacional en la localización de áreas de oportunidad de los Negocios Internacionales, de bienes y servicios, capaces de transformar su entorno con un sentido de desarrollo sustentable y de alcance global, para el desarrollo de las entidades económicas públicas y privadas, de una forma crítica, creativa, solidaria, emprendedora y con un alto nivel de desarrollo humano para la sociedad bajacaliforniana, del país y el mundo".

El objetivo general del programa es "Formar profesionistas integrales de la Negocios Internacionales, competentes para satisfacer las necesidades en el sector privado, público y social, en los ámbitos local, regional, nacional e internacional, con un programa educativo acreditado y en constante actualización". El perfil de egreso considera que "El egresado de la Licenciatura en Negocios Internacionales es un profesionista con una base multidisciplinaria que le permite interactuar y promover el desarrollo económico de la región, a nivel nacional e internacional".

La oferta del programa de Licenciatura en Negocios Internacionales es de 344 créditos, de los cuales 125 créditos corresponde a la etapa básica, 134 créditos a la etapa disciplinaria,

77
Annel Castañón

BB

Superior

Los Angeles

Los Angeles

Jenni 11

Jenni

Jenni

AZARÉ GABRIELA ADILLA

Universidad Autónoma de Baja California

73 créditos a la etapa terminal, 10 créditos a prácticas profesionales y 2 créditos a proyectos de vinculación con valor curricular. Las áreas de conocimiento del programa, en la que se distribuye los créditos son:

- Administración
- Finanzas
- Economía
- Contable
- Fiscal
- Marketing
- Comercio exterior
- Logística

En un comparativo del Plan curricular 2009-2, del Plan Curricular 2021-2 podemos concluir que existen diferencia sustanciales. El requisito de ingreso para el 2021-2 es el manejo de inglés incrementa a 550 puntos TOELF, se presenta áreas de especialización más específicas: estrategias de negocios, comercio exterior y logística, se incorporan seminarios como materias obligatorias en las etapas de especialización, se incrementa en número de materias y créditos.

Luego de concluido las presentaciones el C. Presidente hizo llegar sus felicitaciones y reconocimiento a los equipos que han trabajado en la elaboración de los Programas de Estudios. Hizo una explicación a los estudiantes miembros del Consejo Técnico, que esta propuesta se turna al Consejo Universitario para su visto bueno, y de esta forma se envía al Comité de Asuntos Técnicos de la UABC, el cual analiza y regresa al Consejo Universitario para solicitar su aprobación; por lo que es importante hacer llegar sus sugerencias y aportaciones para fortalecerlo. Acto seguido invita la participación de los miembros para sus comentarios o aclarar las dudas.

La C. Goergina Tejeda Vega, tomó la palabra, mencionado que quedó conforme con la presentación de los trabajos realizados. En cuanto a la Licenciatura de Administración de Empresas manifiesta que es un trabajo completo y detallado. Le pareció interesante la inclusión de la materia de Organizaciones sin fines de lucro y los temas de desarrollo de habilidades socioemocionales muy importantes en la formación del estudiante. En lo que respecta a la Licenciatura de Negocios Internacionales felicita al coordinador y recomienda hacer algunas revisiones ortográficas, detalles que debemos cuidar para un trabajo de calidad.

El C. Julio Octavio Blas Flores se considera satisfecho por los dos programas presentados, conforme con los ajustes realizados. Recomienda que la Licenciatura de Administración de Empresas, en la etapa básica, se considere materias de área legal, como derecho constitucional, derecho civil o derecho corporativo.

León 11

ABAREZ GABRIELA
ADILLA

Universidad Autónoma de Baja California

En respuesta, C. Ma. Marcela Solis Quintero menciona que existen materias optativas en el aspecto legal para la Licenciatura en Administración de Empresas.

Luego de los diversos comentarios de los participantes, el C. Presidente invita a que se retiren la C. Ma Marcela Solis Quintero y el C. Juan Manuel Alberto Perusquía Velazco para someter a votación.

3. Votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Administración de Empresas para la aprobación del Consejo Universitario

El C. Presidente somete a votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Administración de Empresas para la aprobación del Consejo Universitario, quedando aprobado por unanimidad.

4. Votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Negocios Internacionales para la aprobación del Consejo Universitario

En este punto, el C. Presidente somete a votación. Quedó aprobado por unanimidad la votación para turnar a Consejo Universitario la Licenciatura en Negocios Internacionales.

5. Clausura de la reunión.

En este último punto del orden del día y siendo las 9:47 horas de este día 28 de mayo de 2021, se da por terminada la sesión firmando todos los que en ella intervinieron.

FIRMANTES


C. DIRECTOR ISMAEL PLASCENCIA LÓPEZ
PRESIDENTE

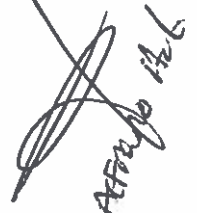

C. ROBERT EFRAÍN ZARATE CORNEJO
SECRETARIO

Junio 22






MARCELA SOLIS QUINTERO
ABDILLA



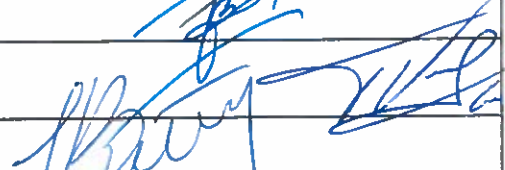

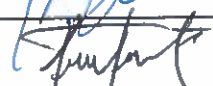


Luis Alberto Velazco




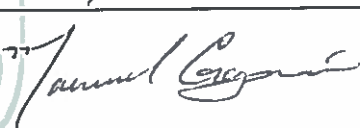






Universidad Autónoma de Baja California

	CONSEJEROS TÉCNICOS MAESTROS	FIRMA
1	MARGARITA RAMÍREZ RAMÍREZ (PROPIETARIO)	
2	JULIO OCTAVIO BLAS FLORES (PROPIETARIO)	
3	GEORGINA TEJEDA VEGA (PROPIETARIO)	
4	NANCY IMELDA MONTERO DELGADO (PROPIETARIO)	
5	ROBERT EFRAÍN ZÁRATE CORNEJO (PROPIETARIO)	
6	LUIS ALFREDO ÁVILA LÓPEZ (PROPIETARIO)	

	CONSEJEROS TÉCNICOS ALUMNOS	FIRMA
1	JUAN FRANCISCO TORRES VALENZUELA (PROPIETARIO) en sustitucion de ÁNGEL JOSUÉ PÉREZ DURAN	
2	DIANA ARELY FLORES PACHECO (PROPIETARIO)	
3	JENNIFER LOMELI LEAL (PROPIETARIO) en sustitucion de KEVIN EDUARDO GARCÍA	
4	GABRIELA CÁZAREZ PADILLA (PROPIETARIO)	
5	MANUEL ALEJANDRO GUZMÁN CONTRERAS (SUPLENTE) en sustitucion de JACQUELINE CONTRERAS CALDERÓN	

Tijuana Baja California a 28 de mayo de 2021



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

MINUTA

MINUTA DE LA SESIÓN DE CONSEJO TÉCNICO DE LA FACULTAD DE
CIENCIAS ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA
CALIFORNIA.

En la ciudad de Mexicali, Baja California, siendo las once horas del día doce de agosto del año dos mil veintiuno, a través de sesión virtual vía meet en la liga meet.google.com/ytx-vfne-yja, se reunieron los miembros del Consejo Técnico bajo la presidencia del Dr. Raúl González Núñez y presencia de los consejeros docentes y consejeros alumnos, señalados en la lista de asistencia anexa a esta minuta, con objeto de llevar a cabo la sesión ordinaria del consejo técnico de la Facultad De Ciencias Administrativas de conformidad con la convocatoria emitida por el director de la FCA Dr. Raúl González Núñez, fechada el 04 de agosto de 2021.

Punto No.1 del orden del día

Para dar inicio a las actividades, el presidente del consejo técnico y director de la FCA, Dr. Raúl González Núñez, dirigió un mensaje de bienvenida a los presentes y agradeció la asistencia a los consejeros técnicos tanto propietarios como suplentes, siendo las 11:03 de la mañana.

Punto No. 2 del orden del día

Acto seguido se validó la asistencia con la lista elaborada para tal efecto y de esta manera que el presidente determinara la existencia del Quórum Legal para realizar la sesión, comprobando la presencia de seis (6) consejeros propietarios y tres (3) suplentes y por parte de los alumnos tres (3) consejeros propietarios y cuatro (4) suplentes, por tal motivo se habilita a Marisela Lizbeth Lima Vázquez y Alondra Lizarraga Pelayo, consejeros suplentes de los estudiantes para participar en esta sesión con voz y voto.

En consecuencia, se confirma que **SI** existe el quórum legal y siendo las once horas con quince minutos el presidente del consejo declara la apertura de la sesión del consejo técnico de la Facultad De Ciencias Administrativas.

Co. Asgeril Ashu
SABIDURO DEL C. GUZMÁN R.



Punto No. 3 del orden del día

En cumplimiento de este punto de la orden del día, se propone a los consejeros la dispensa de la lectura considerando que a todos se les hizo llegar con anterioridad, y se les pregunta si alguno de los presentes desea hacer algún comentario al respecto, se sirva a solicitar la voz. No existiendo intervenciones, se procede con la misma.

Punto No.4 del orden del día

Como punto siguiente el presidente del consejo hace la presentación y en su caso aprobación por los miembros del consejo de la propuesta de tres académicos como propietarios y dos en calidad de suplentes que serán integrantes de la academia de la Facultad por el periodo 2021-2023, esto dando atención al oficio circular no. 134/2021-1m en base a lo establecido en el artículo 26 del estatuto general de la UABC y los artículos 7,8 y 20 del reglamento interior de las academias.

El Dr. Raúl González Núñez propone como propietarios para integrar a la academia a los docentes, **Dra. Claudia Viviana Álvarez Vega, Dra. Mayda González Espinoza y Dr. Martín Francisco Montaña Hernández**, y en carácter de suplentes a la **Dra. Olga Lidia Gutiérrez Gutiérrez** y a la **Dra. Mayra Yesenia Nava Rubio**. Acto seguido se solicita a los consejeros su postura ante tal propuesta siendo su aprobación u observación a la misma, teniendo once votos a favor de la misma siendo unánime la decisión.

Punto No.5 del orden del día

Se continúa con el orden del día, el presidente del consejo indica que se procederá a la presentación de la propuesta de modificación de plan de estudios de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Para tal efecto se solicita autorización a los miembros del comité que den anuencia para que el Dr. Juan Benito Vela Reyna, quien no es miembro del consejo, para que ingrese a la sala virtual meet y haga su presentación de la propuesta.

La secretaria del consejo hace pase de lista a cada miembro consejero propietario docente y estudiantes para que den su aprobación, se obtienen seis votos a favor por parte de los docentes, y cinco votos por parte de los estudiantes, siendo favorable la decisión por parte del consejo técnico.

Acto seguido se le solicita al Dr. Vela que ingrese a la sesión, se inicia la presentación a manera de resumen, hace la aclaración que dicha propuesta fue trabajada a nivel DES.

HM

G. Angel A-silo
SAGNARIO DE C. GUZMAN R



Continúa haciendo del conocimiento de los consejeros que:

Indicando que esta propuesta abarca los trabajos realizados de acuerdo a fundamentos sociales, profesionales e institucionales. Se realizó una evaluación externa de empleadores, necesidades sociales, mercado laboral y oferta y demanda.

Destacando la tendencia del esquema del mercado laboral, sociales que van de la mano al cumplimiento del plan de estudios en negocios internacionales.

Un análisis prospectivo de la disciplina, de la profesión y el entorno.

Un análisis comparativo del programa educativo, para llegar a concretar el perfil de egreso y mapa curricular. Se validaron misión, visión, mapa curricular, unidades de aprendizaje, cursos y actividades complementarias, y otras necesidades propias del programa.

Comenta que la misión propuesta muestra que busca desarrollar profesionistas altamente competitivos en el ámbito local, nacional, transfronterizo e internacional en la localización de áreas de oportunidad de los negocios internacionales, de bienes y servicios, capaces de transformar su entorno con un sentido de desarrollo sustentable y de alcance global, para el desarrollo de las entidades económicas públicas y privadas, de una forma crítica, creativa, solidaria, emprendedora y con un alto nivel de desarrollo humano para la sociedad bajacaliforniana, del país y el mundo.

Y como alcance de su visión formar líderes con espíritu emprendedor, innovador y socialmente responsable, competitivo en el ámbito local, nacional, transfronterizo e internacional apegado a los estándares de calidad reconocidos a nivel nacional e internacional, que le permitan desempeñarse exitosamente para el desarrollo de la sociedad con igualdad y equidad.

Alineación al modelo educativo vigente basado en un modelo en competencias.

Perfil de ingreso: conocimientos básicos de administración, economía, derecho, contabilidad, matemáticas, inglés y campos disciplinarios afines.

Se busca también habilidades para analizar y sintetizar información de textos en idioma español y/o inglés, argumentación, exposición de temas, comunicarse en Inglés en forma oral y escrita, utilización de medios digitales e el aprendizaje y en la

44

C. Angel A. Sil
SABIDO DEL C. GUERRA R.



búsqueda de información, capacidad para establecer y mantener relaciones personales.

Actitud de interés por el área de negocios y la gestión de empresas a nivel nacional e internacional.

Adicional a lo mencionado se busca que el estudiante que aspire a ingresar a carrera cuente con un nivel de inglés que deberá acreditar demostrando evidencia de 6 semestres avalados por UNISER, 550 de puntaje por TOEFL ITP, 79 TOEFL IBT, 685 TOEJC, 6.5 IELTS o bien B2 MCER. Con esto se busca homologar criterios de ingreso de las unidades académicas que ofertan la carrera.

Perfil de egreso:

Analizar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, mediante la aplicación de la normatividad jurídica correspondiente, que permita resolver la problemática legal a la que se enfrenta el ente, de manera responsable y analítica. Analizar las variables económicas para la toma de decisiones que impactan al ente en su desempeño a nivel local, regional, nacional e internacional, mediante el estudio del propio mercado, con la intención de establecer las estrategias que más le convengan de forma responsable y eficiente.

Analizar los aspectos financieros que permitan la adecuada operatividad del ente a nivel doméstico e internacional, por medio del estudio de los actores que intervienen y regulan los mercados, para definir su correcta operatividad en el escenario global, con objetividad y responsabilidad.

Aplicar estrategias administrativas que permitan la operación del ente a nivel doméstico e internacional a partir del conocimiento de los aspectos legales, económicos y financieros relativos que lo impactan, para facilitar su sostenimiento o posible expansión, con una visión de innovación coadyuvando a su desarrollo con actitud analítica y crítica.

Por lo que el mapa curricular está dividido en etapas básicas, disciplinaria y terminal, proponiendo áreas de especialización: como cursos optativos que buscan enfatizar un área específica (estrategias de negocios, comercio exterior y logística).

Así como prácticas profesionales, proyectos de vinculación y servicio social.

El tronco común de dos semestres que incluyen destacando dos cursos de inglés, introducción a la administración, estadísticas, matemáticas, herramientas digitales,

G. Aguilar / A. Silva
SAG MARCO DEL C. ESCOBAR R.



habilidades de redacción, introducción a la mercadotecnia, introducción a inteligencia de negocios, contabilidad, fundamentos de gestión turística, entre otras.

Se destaca por el Dr. Vela que existe una secuencia de seriación en el área de finanzas.

La distribución de crédito propuesta es de 344 en su totalidad, siendo 276 obligatorios y 68 optativos, representando un 80.23% obligatorios incluyendo prácticas profesionales y 19.77% optativos, esto distribuidos en un total de 55 asignaturas 21 en etapa básica y disciplinar respectivamente, y 15 en la etapa terminal, siendo un cambio importante respecto al plan que actualmente aplica.

Punto No.6 de la orden del día

En este punto se apertura la recepción de opiniones o comentarios respecto a las propuestas presentadas por los docentes, solicitando nuevamente autorización para el ingreso de los docentes presentadores para atender dichos comentarios.

Se especifican quienes están presentes para hacer valido su función dentro del consejo.

El presidente indica que se puede preguntar a través de mensaje en el chat o solicitando el uso de la palabra, tanto maestros como estudiantes consejeros, haciendo mención que se procederá posteriormente a someterlo ante consejo universitario

La Dra. Carrillo menciona que es muy positivo el hecho de contar con áreas de especialización en el nuevo plan, siendo áreas básicas o de especialización, la cuestión es si la propuesta parte de los estudios de empleadores, el Dr. Vela indica que existe soporte de ello derivado de esos análisis de los estudios en los que se respaldó la propuesta, y que para enfatizar para área de especialización se ofertaran materias optativas en cada una de ellas, siendo:

Comercio exterior: programas de fomento al comercio exterior, tratados internacionales, beneficios y cumplimiento, auditoria de comercio exterior, clasificación arancelaria y merceología, administración de operaciones de comercio exterior.

Logística y distribución: logística 4.0, la cadena de valor, procuración y abastecimiento, gestión de inventarios y almacenes, transporte global.

Estrategia de negocios: reinención de negocios, agronegocios, administración de compras, análisis de mercados internacionales, pensamiento lateral y nuevos negocios.

[Handwritten signatures in blue ink on the right margin]

[Handwritten signature]
G. Aguilar Arzu
SAGMADIO DEC C. GUZMAN R.

[Handwritten signatures in blue ink]



Así mismo la Dra. Carrillo, complementa su participación indicando que los licenciados en negocios internacionales como parte de sus actividades se enfocan en la elaboración de negociaciones, nuevos contratos, Etc., por lo que es importante las habilidades de comunicación y su cuestión es que se puede esperar para fortalecer ello, el Dr., indica que esta adherido al programa el tema de idiomas, un idioma distinto al Inglés en tres niveles, así como protocolo de negociación internacional que se oferta en cuarto semestre complementándose con materias que van de acuerdo a las regiones, por ejemplo cultura en Asia, América, Oceanía, por continente se abordará, además de las que se impartirán en la etapa básica.

Por su parte la Dra. Zulema Córdova Ruiz, menciona que le parece bien el impacto que traerá el ofertar los énfasis en la carrera, y siendo algo que le llama la atención el que se pida un comprobante probatorio de cumplir con seis niveles de Inglés para ingresar a carrera, el Dr. Vela comenta que esto se dispuso ya que en Tijuana se estaba solicitando mientras que en Mexicali no se hacía sino como un requisito de egreso, por lo que para cumplir con estándares de acreditación se propuso homologar, pero que es un punto que se debe poner sobre la mesa, y buscar alternativas, como propuesta de ingreso y egreso, la Dra. Comenta si esto no lo ven como un factor negativo para alumnos que no cumplan con ese requisito y opten por otro programa educativo, también menciona que es de llamar la atención que no se proponen asignaturas en idioma Inglés aun cuando la carrera si lo requiere como un requisito de ingreso, cuando en otros planes presentados si contemplan este tipo de materias, que quizá sea un área de oportunidad para impulsar la internacionalización, el Dr. Vela comentó que si es algo que se está considerando pero opción de traducción para manejarlas como hibridas para que una vez aprobado se vaya dando este proceso, logrando llegar a todas las asignaturas. Complementa la aportación cuestionando por qué solo en el área de finanzas existe seriación, y se da respuesta en sentido que es la única que consideraron por el contenido de las mismas y que es la que podría requerirlo.

Por su parte el Dr. Ching se une a la felicitación por el trabajo realizado para el logro de esta propuesta, le parece interesante las áreas de especialización que esto lo llevará a tener repercusión favorable en la sociedad, y lo del requisito Inglés es algo favorable. Se enfoca en la asignatura de desarrollo de pensamiento complejo que se propone en el tercer semestre del plan, ya que lo considera como algo interesante, pero en su momento en otros planes no lo vieron adecuado o fue cuestionado cuando se propuso en el tema de lógica, lo considera algo favorable, pero le gustaría saber en base a que se tomó la decisión, el Dr. Vela da a conocer

H4

C. Asyzi / Asila

SAGADU

DFC C. GUERRA R.



el contenido del PUA para soportar el contenido que se abordará introducción a la lógica, lógica formal, diagramación entre otras, el Dr. Ching reitera la felicitación ya que es una asignatura de suma importancia y favorecerá a la formación de los estudiantes.

El alumno Luis Ángel Navarrete comenta que está muy buena la propuesta según los cambios indicados, y que en particular lo que respecta al idioma inglés, ya que en el campo labora pide que se comprenda oral y escrito, y más que nada por la internacionalización de los empleos en la actualidad, el Dr. Benito le comenta que propiciar estos niveles de conocimiento y manejo de inglés propiciará la internacionalización.

El Dr. Raúl se une a la felicitación y da un reconocimiento al equipo que colaboró en esta propuesta.

La Dra. Sósima pide la palabra, comenta que sobre la seriación presentada en cuanto a tres asignatura del área de finanzas: matemáticas financieras, análisis de operatividad financiera y administración financiera, menciona que otros programas de estudio LAE y LC anteriormente contaban con una seriación similar, y con los nuevos trabajos consideraron que no se diera seriación entre las materias de matemáticas financieras, análisis financiero que en este caso se denomina análisis de operatividad financiera ya que no existe una relación directa entre contenidos, pero sí de matemáticas financieras a fuentes de financiamiento para tener bases para ello, dando respuesta el Dr. Benito indica que se consideró fuentes de financiamiento como cuestiones teóricas como parte metodológica para temas de licitaciones, llenados de documentación, y en análisis financieros cuestión numérica, análisis y administración si tiene mayor relación lo enfatiza la Dra. Carrillo, pero en cuanto a matemáticas financieras a análisis de operatividad no existe mucha relación, y que esto pudiera causar un cuello de botella o elevar índices de reprobación. El Dr. Vela indica que lo comentará con el equipo que trabajo la propuesta, la Dra. Le comenta que esto puede argumentarse valorando los contenidos de las PUAS y evitar quizá problemas a futuro en estudiantes al pasar de etapa básica a la disciplinaria.

El Dr. Raúl González menciona lo importante que es dicha observación ya que es tiempo considerado para hacer adecuaciones o ajustes para que estas notas sean valoradas y de ser necesario que se contemple.

[Handwritten signatures and initials in blue ink on the right margin]

[Handwritten signature]
C. Aguilar A. Silva
SABIDO DEL C. GUERRA R.

[Handwritten initials]



La consejera estudiante Vanessa Yesenia Orrantia, comenta que le parece excelente la propuesta ella siendo alumna de la carrera la considera como algo que favorecerá a los futuros estudiantes y que tendrá seguramente un impacto benéfico.

El Dr. González solicita que externen su comentario en el chat si están o no de acuerdo en la aprobación de la propuesta presentadas según el orden del día, por lo que es importante conocer su opinión al respecto, la secretaria indica que se pasará asistencia a cada consejero para emitir su voto así como su indicación de opinión en el chat.

Se hace mención de cada uno de los consejeros emitiendo su decisión con el derecho a voz que se les otorga:

DRA. ZULEMA CÓRDOVA RUIZ	Aprobado
DRA. SOSIMA CARRILLO	Aprobado
M.T.I.C. GUADALUPE ABIGAIL ARREGUÍN SILVA	Aprobado
DR. RICARDO CHING WESMAN	Aprobado
DR. MARTIN FRANCISCO MONTAÑO HERNÁNDEZ	Aprobado
DR. JESÚS PEDRO MIRANDA TORRES	Aprobado
LUIS ANGEL NAVARRETE ARGIL	Aprobado
MARTHA ESPERANZA VINIEGRA CANCINO	Aprobado
LESLY ISAHÍ NAVARRETE AGUILAR	Ausente
MARISELA LIZBET LIMA VAZQUEZ	Aprobado
ALONDRA LIZARRAGA PELAYO	Aprobado

[Handwritten signatures in blue ink on the right margin]

Siendo aprobada la propuesta del plan de estudios del programa educativo de licenciado en negocios internacionales.

Punto No.7 del orden del día

Al no haber más asuntos que tratar siendo las doce horas con cuatro minutos se da por clausurada la sesión ordinaria del Consejo Técnico De La Facultad De Ciencias Administrativas por parte del presidente y director Dr. Raúl González Núñez.

[Handwritten signatures and text at the bottom left]
SAGRARIO DEL C. GUZMAN R.

[Handwritten signatures and stamps at the bottom center]

[Handwritten signature and stamp at the bottom right]



Para efectos legales que procedan se firma la presente minuta de la sesión por los
consejeros autorizados para realizarlo.

DR. RAÚL GONZÁLEZ NÚÑEZ
PRESIDENTE DEL CONSEJO TECNICO Y DIRECTOR DE LA FACULTAD

DRA. ZULEMA CORDOVA RUIZ
SECRETARIA DEL CONSEJO TÉCNICO Y CONSEJERO PROPIETARIO
DOCENTE

MY

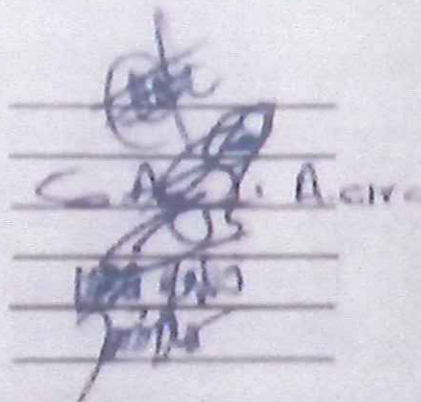
C. Asgaur A. Silva
SAGUNDO DEL C. GUZMÁN D.



LISTA DE ASISTENCIA PARA LA REUNIÓN DE CONSEJO TÉCNICO DEL DÍA 12 DE AGOSTO DE 2021 A LAS 11:00 HORAS, VIA MEET.

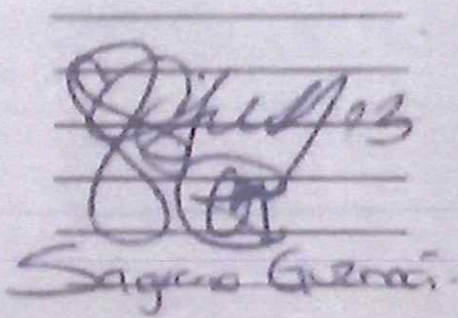
CONSEJERO PROPIETARIO DOCENTE:

DRA. ZULEMA CORDOVA RUIZ
DRA. SOSIMA CARRILLO
M.T.I.C. GUADALUPE ABIGAIL ARREGUÍN SILVA
DR. RICARDO CHING WEISMAN
DR. MARTIN FRANCISCO MONTAÑO HERNÁNDEZ
DR. JESÚS PEDRO MIRANDA TORRES


Guadalupe Abigail Arreguín Silva

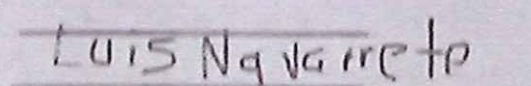
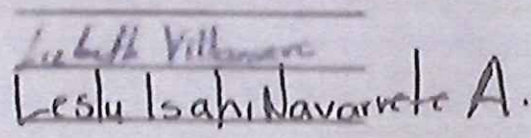
CONSEJERO SUPLENTE DOCENTE:

DRA. LILIANA GUADALUPE GARCIA PEÑA
DRA. KARLA EMILIA CERVANTES COLLADO
DRA. CLAUDIA VIVIANA ÁLVAREZ VEGA
DRA. SANDRA JULIETA SALDÍVAR GONZÁLEZ
DRA. JESSICA LIZBETH CISNEROS MARTÍNEZ
MTRA. SAGRARIO DEL CARMEN GUZMÁN RIZO


Sagrario del Carmen Guzmán Rizo

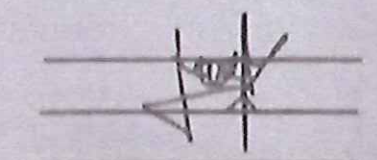

CONSEJERO PROPIETARIO ALUMNO:

NANCY ANDREA PEREZ CANCHOLA
MARTHA ESPERANZA VINIEGRA CANCINO
LUIS ANGEL NAVARRETE ARGIL
LIZBETH GUADALUPE VILLANUEVA FIGUEROA
LESLY ISAHÍ NAVARRETE AGUILAR
BRANDO BLADIMIR REYES DUARTE

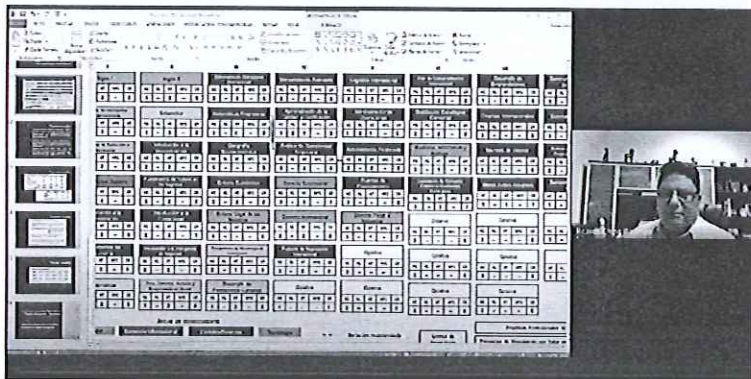
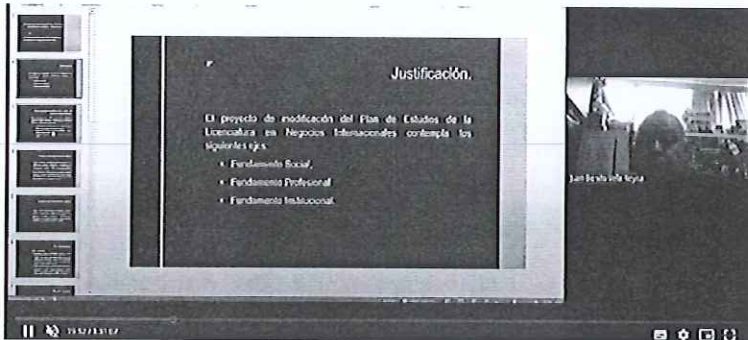

Luis Ángel Navarrete Argil

Lesly Isahí Navarrete A.

CONSEJERO SUPLENTE ALUMNO:

VANESSA YESENIA ORRANTIA
JORGE ARMANDO PAREDES PADILLA
PAULA YAMIL SINGH LOPEZ
ALEJANDRA TOSTADO CHACON
MARISELA LIZBETH LIMA VAZQUEZ
ALONDRA LIZARRAGA PELAYO

Co. Asagari A-silva



Handwritten mark

C. Abigail A silu
SAG RABIO DEL C. GUZMAN R.



Handwritten signature

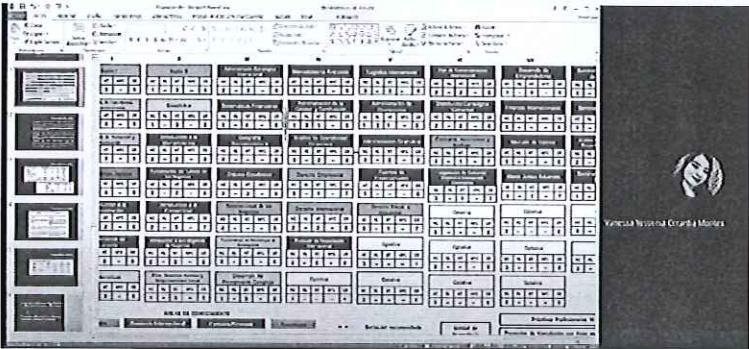
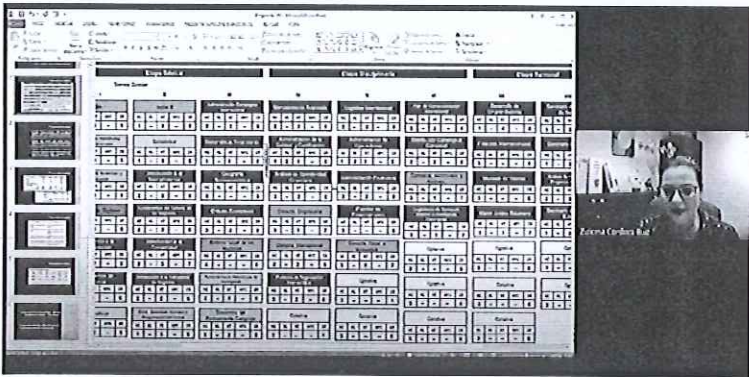
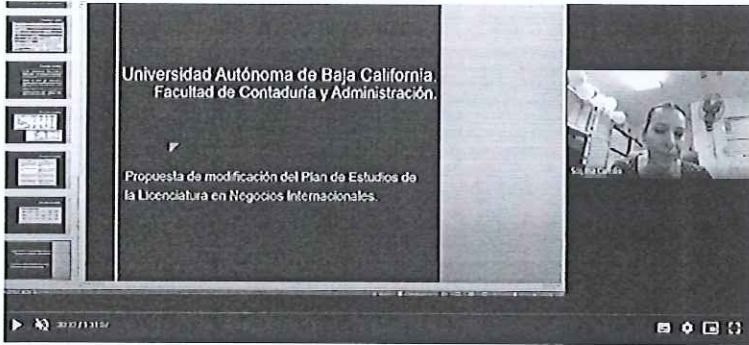
Handwritten signature

Handwritten mark

Handwritten signature

Handwritten signature

Handwritten signature



Small text at the bottom of the page, possibly a list of names or a table of contents, mostly illegible due to small font size.

Handwritten signature in blue ink, appearing to be 'Javier'.

Small handwritten mark or initials.

Two large handwritten signatures in blue ink, one appearing to be 'Sany' and the other 'F. J.'.

Handwritten text in blue ink at the bottom left: 'GABRIEL AOSIUA' and 'SABIDURIA DEL CIELO R.'.

Handwritten mark or signature in blue ink at the bottom center.



Universidad Autónoma de Baja California

Licenciado en Negocios Internacionales

Propuesta de modificación del Plan de Estudios 2009-2 que presentan la Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; y la Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.

Mexicali, Baja California, México. Octubre de 2021.

Propuesta de modificación del plan de estudios 2009-2 del programa educativo Licenciado en Negocios Internacionales
Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; y Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.

DIRECTORIO

Dr. Daniel Octavio Valdez Delgadillo
Rector

Dr. Luis Enrique Palafox Maestre
Secretario General

Dra. Gisela Montero Alpírez
Vicerrectora Campus Mexicali

M.I. Edith Montiel Ayala
Vicerrectora Campus Tijuana

Dra. Mónica Lacavex Berumen
Vicerrectora Campus Ensenada

Dr. Salvador Ponce Ceballos
Coordinador General de Formación Profesional

Dr. Raúl González Núñez
Director de la Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali

Dr. Ismael Plascencia López
Director de la Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana

Dr. Antelmo Castro López
Jefe del Departamento de Diseño Curricular

Coordinador del proyecto

Dr. Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco

Comité responsable

Dr. Juan Benito Vela Reyna

M.A. Marianna Berrelleza Carrillo

Asesoría y revisión de la metodología de desarrollo curricular

Lic. Grisell Ariadna García Galeana

Dr. Antelmo Castro López

Asesoría en el diseño de programas de unidad de aprendizaje

Lic. Verónica Elizabeth Rosas Rojas

Lic. Grissel Ariadna García Galeana

Mtro. Issac Aviña Camacho

Lic. Lizeth Stephanya Cano Lares

Mtra. Itzel Ashanty Moreno Heras

Índice

1. Introducción.....	10
2. Justificación	14
2.1. Fundamentación social	14
2.2. Fundamentación de la profesión	17
2.3. Fundamentación institucional	19
3. Filosofía educativa.....	24
3.1. Modelo educativo de la Universidad Autónoma de Baja California.....	24
3.2. Misión y visión de la Universidad Autónoma de Baja California.....	28
3.3. Misión y visión de las unidades académicas	29
3.4. Misión, visión y objetivos del programa educativo Licenciado en Negocios Internacionales.....	30
4. Descripción de la propuesta.....	32
4.1. Etapas de formación	32
4.1.1. Etapa básica	32
4.1.2. Etapa disciplinaria	34
4.1.3. Etapa terminal	34
4.2. Descripción de las modalidades de aprendizaje y obtención de créditos, y sus mecanismos de operación	36
4.2.1. Unidades de aprendizaje obligatorias.....	37
4.2.2. Unidades de aprendizaje optativas.....	37
4.2.3. Otros cursos optativos.....	38
4.2.4. Estudios independientes.....	38
4.2.5. Ayudantía docente	39
4.2.6. Ayudantía de investigación.....	40
4.2.7. Ejercicio investigativo	41
4.2.8. Apoyo a actividades de extensión y vinculación	42
4.2.9. Proyectos de vinculación con valor en créditos (PVVC).....	43
4.2.10. Actividades artísticas, culturales y deportivas.....	46
4.2.11. Prácticas profesionales	47

4.2.12. Programa de emprendedores universitarios.....	49
4.2.13. Actividades para la formación en valores	49
4.2.14. Cursos intersemestrales.....	50
4.2.15. Movilidad e intercambio estudiantil.....	51
4.2.16. Servicio social comunitario y profesional	55
4.2.17. Lengua extranjera.....	57
4.3. Titulación	59
4.4. Requerimientos y mecanismos de implementación	61
4.4.1. Difusión del programa educativo	61
4.4.2. Descripción de la planta académica	61
4.4.3. Descripción de la infraestructura, materiales y equipo de la unidad académica	66
4.4.4. Descripción de la estructura organizacional.....	69
4.4.5. Descripción del Programa de Tutoría Académica	71
5. Plan de estudios	75
5.1. Perfil de ingreso	75
5.2. Perfil de egreso	76
5.3. Campo profesional.....	77
5.4. Características de las unidades de aprendizaje por etapas de formación	79
5.5. Características de las unidades de aprendizaje por áreas de conocimiento.....	82
5.6. Mapa Curricular de Licenciado en Negocios Internacionales	85
5.7. Descripción cuantitativa del plan de estudios	86
5.8. Tipología de las unidades de aprendizaje	87
5.9. Equivalencias de las unidades de aprendizaje	91
6. Descripción del sistema de evaluación.....	94
6.1. Evaluación del plan de estudios	94
6.2. Evaluación del aprendizaje.....	94
6.3. Evaluación colegiada del aprendizaje	96
7. Revisión externa.....	99
8. Referencias	101
9. Anexos	104
9.1. Anexo 1. Formatos metodológicos.....	104
9.2. Anexo 2. Aprobación de Consejos Técnicos.....	142

9.3. Anexo 3. Programas de unidades de aprendizaje.....	161
9.4. Anexo 4. Evaluación externa a interna del programa educativo	9854

Índice de tablas

Tabla 1. Principales diferencias entre el Plan 2009-2 y la nueva propuesta	22
Tabla 2. Características de los niveles de los PVVC.....	43
Tabla 3. Ejemplo de PVVC: Diseño e Implementación del Sistema de Control de Inventarios para IMMEX.....	45
Tabla 4. Ejemplo de PVVC: Fomento a PYMES Exportadoras.....	46
Tabla 5. Universidades de países extranjeros con quienes la UABC mantiene convenios para movilidad e intercambio.....	52
Tabla 6. Universidades de México con quienes la UABC mantiene convenios para movilidad e intercambio.....	54
Tabla 7. Equivalencia de puntaje entre certificaciones de inglés	59
Tabla 8. Composición del claustro docente que participa en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, FCA, Mexicali	62
Tabla 9. Perfil de la planta docente de tiempo completo de la FCA Mexicali	62
Tabla 10. Cuerpos Académicos de la FCA, Mexicali.....	63
Tabla 11. Composición del claustro docente que participa en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.....	64
Tabla 12. Perfil de la planta docente de tiempo completo de la FCA Tijuana	64
Tabla 13. Cuerpos Académicos de la FCA, Tijuana.....	65
Tabla 14. Recursos de apoyo para la operación del programa educativo en las unidades académicas.....	66
Tabla 15. Relación de recursos electrónicos de Biblioteca Central UABC.....	68

Tabla 16. Equivalencia de puntaje entre certificaciones de inglés	76
Tabla 17. Distribución de Créditos por etapa de formación.....	86
Tabla 18. Distribución de créditos obligatorios por área de conocimiento.....	86
Tabla 19. Distribución de unidades de aprendizaje por etapas de formación	86

Índice de figuras

Figura 1. Organigrama de la Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali	70
Figura 2. Organigrama de la Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana	71

1. Introducción

El programa educativo Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) es un programa flexible de permanente actualización para garantizar a los alumnos la formación académica de alto nivel y un buen desempeño en el mundo laboral; por lo que es importante considerar al profesional en los negocios internacionales como una persona capaz de fortalecer y apoyar al desarrollo económico y social siempre bajo una visión global, estrechamente vinculado con el desarrollo de los negocios tomando en consideración lo que acontece en el entorno, influenciado por la dinámica global que mantiene un ritmo frenético en el proceso evolutivo de las empresas y organizaciones, orientando y tomando decisiones al lado del inversionista local, nacional e internacional, apoyando la generación de nuevas empresas bajo una dinámica de desarrollo sustentable.

Además de contar con un pensamiento crítico que le brinda la capacidad de análisis y toma de decisiones acorde al mundo cambiante en el que se desenvuelve, siendo proactivo, emprendedor, ético, atento a los nuevos cambios económicos, tecnológicos. Un profesional que, desde su profesión, contribuye a la búsqueda del bienestar social y del colectivo, con una visión internacional, consultor y asesor de empresas públicas y privadas.

La UABC se ha trazado el compromiso de formar profesionistas competentes en los ámbitos local, nacional, transfronterizo e internacional que contribuyan al desarrollo científico, tecnológico y social que demanda el país y la región en la actualidad, capaces de insertarse en la dinámica de un mundo globalizado, y de enfrentar y resolver de manera creativa los retos que presenta su entorno actual y futuro (UABC, 2019).

El Gobierno Federal establece seis objetivos nacionales en materia educativa para el desarrollo de México, entre ellos, *Garantizar el derecho de la población en México a una educación equitativa, inclusiva, intercultural e integral*, que tenga como eje principal el interés superior de las niñas, niños, adolescentes y jóvenes. Dentro de sus acciones para lograr este objetivo, propone incrementar gradualmente la matrícula de educación superior con una oferta educativa inclusiva, pertinente, flexible y diversificada, que atienda las necesidades del desarrollo local y regional, la diversidad social, lingüística y cultural, así como las prioridades definidas por las comunidades (Secretaría de Educación Pública, 2020). En su Plan Sectorial de Educación concilia la oferta educativa

con las necesidades sociales y los requerimientos del sector productivo.

Ante este objetivo nacional, la UABC contribuye a atender el desequilibrio entre la demanda de los jóvenes por carreras de interés y las necesidades de los sectores productivos, a través de oferta de programas educativos novedosos y pertinentes en respuesta a los sectores social y económico en el Estado. Además, promueve esfuerzos para que los programas educativos permitan que sus egresados se inserten con rapidez en los mercados laborales a nivel nacional e internacional contribuyendo a una sociedad más justa, democrática y respetuosa de su medio ambiente (UABC, 2019).

La DES Económico-Administrativa, con su la oferta de sus seis programas educativos, responden a las iniciativas y compromisos de la UABC, de manera muy particular con las siguientes estrategias:

- a. Asegurar que la ampliación y diversificación de la oferta educativa se sustente en estudios de necesidades del desarrollo social y económico de Baja California.
- b. Promover el diseño e implementación de programas educativos en colaboración con instituciones nacionales y extranjeras de reconocido prestigio.
- c. Garantizar que en el diseño y actualización de programas educativos se satisfagan los criterios y estándares de calidad para lograr la acreditación por parte de organismos nacionales y, en su caso, internacionales de reconocido prestigio.
- d. Promover que los alumnos cuenten con una oferta integral de programas de apoyo que coadyuve de manera efectiva a su incorporación a la Universidad, su permanencia, buen desempeño académico, terminación oportuna de los estudios y su inserción al mundo laboral.
- e. Fortalecer los esquemas de vinculación de la Universidad con los sectores público, social y empresarial.
- f. Asegurar que los campus cuentan con planes actualizados de desarrollo, alineados al Plan de Desarrollo Institucional, contruidos a través de una planeación estratégica participativa y en los cuales se consideren las políticas, programas y estrategias a implementar para proteger las fortalezas y superar las debilidades que hayan sido plenamente identificadas.

Por lo anterior, se llevó a cabo la evaluación externa e interna del programa educativo Licenciado en Negocios Internacionales cuyos resultados permitieron tomar decisiones curriculares que promovieron la modificación del plan de estudios 2009-2 que se oferta en la Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali, y en la Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.

Esta propuesta educativa responde a las necesidades y cambios sociales y laborales, y al desarrollo de la ciencia y tecnología que en el ámbito nacional e internacional demandan. Se ha diseñado con la filosofía y el enfoque en competencias en la formación del profesional, y la flexibilidad curricular sobre la base de su estructura académica y administrativa. Toma en cuenta las recomendaciones de organismos acreditadores y certificadores a nivel nacional como los Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior (CIEES) y el Consejo para la Acreditación de la Educación Superior (COPAES) a través del Consejo de Acreditación en Ciencias Administrativas, Contables y Afines (CACECA) y evaluadores como el Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior (CENEVAL); y considera las disposiciones del Plan de Desarrollo Institucional 2019-2023 (UABC, 2019) y las orientaciones de la Coordinación General de Formación Profesional de la Universidad Autónoma de Baja California. La propuesta de modificación se realiza conservando las bases firmes del perfil del Licenciado en Negocios Internacionales y se apega a los principios, misión y visión de la UABC.

Este documento se compone de siete grandes apartados. En el primero, se introduce la propuesta curricular en términos generales. En el segundo apartado se plantea la justificación de la propuesta de modificación del plan de estudios 2009-2 a partir de la evaluación externa e interna del programa educativo. El tercer apartado contiene el sustento filosófico-educativo desde la perspectiva del Modelo Educativo de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC, 2013), además de la misión, la visión y los objetivos del programa educativo. El cuarto apartado detalla las etapas de formación, las modalidades de aprendizaje para la obtención de créditos y su operación, los requerimientos y mecanismos de implementación, el sistema de tutorías, así como la planta académica, la infraestructura, materiales y equipo, y la organización de las unidades académicas, necesarias para operar el nuevo plan de estudios. En el quinto apartado se describe el plan de estudios donde se indica el perfil de ingreso, el perfil de

egreso, el campo profesional, las características de las unidades de aprendizaje por etapas de formación y por áreas de conocimiento, el mapa curricular, la descripción cuantitativa del plan de estudios, la equivalencia y la tipología de las unidades de aprendizaje. El sexto apartado define el sistema de evaluación tanto del plan de estudios como del aprendizaje. En el séptimo apartado se integran las expresiones que emitieron expertos pares después de un proceso de revisión de la propuesta. Al final se incluyen los anexos con los formatos metodológicos (anexo 1), actas de aprobación del Consejo Técnico de las unidades académicas (anexo 2), los programas de unidades de aprendizaje (anexo 3) y el estudio de evaluación externa e interna del programa educativo (anexo 4).

2. Justificación

El proyecto de modificación del plan de estudios del programa educativo Licenciado en Negocios Internacionales, tiene por objeto fundamental el dar continuidad al cumplimiento de los objetivos planteados en el Plan de Desarrollo Institucional 2019-2023 de la Universidad Autónoma de Baja California, que es formar profesionistas, investigadores, profesores universitarios y técnicos para responder con oportunidad, pertinencia y los más altos estándares de calidad, a las demandas generadas por el desarrollo social y económico del estado y las tendencias nacionales e internacionales de la educación superior (UABC, 2019).

Este proyecto de modificación, se sustenta y atiende a los principios filosóficos y normativos que la Universidad tiene establecidos para los procesos de creación, modificación o actualización de programa educativo; cumpliendo de manera concreta con la Metodología de los estudios de fundamentación para la creación, modificación y actualización de programas educativos de licenciatura (Serna y Castro, 2018) y la Guía metodológica para la creación y modificación de programas educativos de licenciatura” (UABC, 2010) establecidos por la Coordinación General de Formación Profesional, así como los principios que establece el Modelo Educativo de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC, 2013).

Se realizó una evaluación interna y externa del plan de estudios actual, con la finalidad de determinar su pertinencia. Se obtuvo como resultado que el plan de estudios debe modificarse en los aspectos sociales y laborales, en virtud de que dicho plan no atiende cabalmente las necesidades y problemas sociales y no considera al ámbito global en temas como tecnologías de la información y la comunicación, la importancia del idioma extranjero, las políticas monetarias y fiscales, la normatividad internacional y las nuevas formas de operar del comercio electrónico. A continuación, se presentan los fundamentos.

2.1. Fundamentación social

En la actualidad nuestro país enfrenta un entorno externo débil e incierto, ya que la economía mundial se mantiene, en una situación de poco crecimiento, acentuándose

este fenómeno aún más en aquellas que son emergentes. Por otro lado, es claro que el crecimiento económico no ha ido a la par de desarrollo, la bonanza comercial no se ha logrado traducir en el bienestar del grueso de la población.

Durante el 2018, México recibió inversión extranjera principalmente de Estados Unidos de América, Canadá, España, Alemania, Japón, Italia, Argentina, Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República de Corea y Australia; enfocándose principalmente en la industria manufacturera, en la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos, en el comercio, minería, en servicios financieros, construcción y en transportes, correo y almacenamiento (SE, 2019); así mismo, The Observatory of Economic Complexity (OEC, 2018), en su portal publicaron que México es la novena mayor economía de exportación en el mundo y la vigésimo primera economía más compleja de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI).

Por su parte, el Banco Mundial y la OMC sostienen que la actividad comercial de México continúa en crecimiento, a partir de un Tratado de Libre Comercio con los países situados en la zona norte del continente Americano (TLCAN), se transforma para renovarse y convertirse en Acuerdo Estados Unidos, México y Canadá (USMCA) y además contar con la participación de otros 11 Tratados: el Tratado Integral y Progresista de Asistencia Económica (TPP-11), el TLCUE con la Unión Europea (28 Estados Miembros), el TLCAELC con el Área Europea de Libre Comercio (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza), el TLC México-Israel, el TLC México-Japón, el TLC México Único con Centroamérica (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador), el TLC México-Chile, el TLC México-Colombia, el TLC México-Perú, el TLC México-Panamá y el TLC México-Uruguay, sumando con estos un total de 46 países, también sin dejar atrás, se cuenta con nueve Acuerdos de Complementación Económica, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

En el ámbito regional y con el afán de fomentar el crecimiento económico se planteó el fortalecimiento empresarial por medio del desarrollo de los clústeres del sector automotriz, tecnologías de información, energía verde, aeroespacial, ensamble especializado, biotecnología, agroindustria, médico y de la industria vinícola (Vega, 2016). En este sentido y de manera particular, la industria en Mexicali se concentra los

sectores de alimentos procesados, automotriz, aeroespacial, metalmecánica, electrónica, plástico y textil, otras áreas no menos importantes son la fabricación y ensamblaje de artículos eléctricos y electrónicos, tracto camiones, remolques de carga, maquiladoras de juguetes, además la ciudad cuenta con una planta geotermoeléctrica que es suficiente para abastecer a todo el estado y además exportar este recurso energético. Mientras el municipio de Tijuana se dedica al sector aeroespacial, automotriz, electrónica, productos médicos, alimentos y bebidas, construcción y la fabricación de productos metálicos y no metálicos.

Cabe destacar que aun cuando los indicadores económicos del Estado muestran datos positivos, el diagnóstico que se realizó para el Plan Estratégico 2014-2019, por parte del propio Gobierno Estatal, determinó que el 30.2% de la población se encontraba en condiciones de pobreza multidimensional, equivalente esto a un millón 10 mil habitantes, es decir, la tercera parte de la población que no cuenta con ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas y que enfrenta al menos una carencia social (Gobierno del Estado de Baja California, 2014).

Por otro lado, la actualización del Plan Estatal de Desarrollo 2014-2019 señala que los municipios del estado presentaron una incidencia de pobreza patrimonial y un grado de rezago social menor al 20% de la población; cabe destacar que, de acuerdo al diagnóstico contenido en dicho documento, las personas que aún se encontraban en esa situación también enfrentaban condiciones de rezago educativo (Vega, 2016); en el tema de salud, las áreas de oportunidad se relacionan más con la eficacia y la eficiencia en el uso de los recursos disponibles con el fin de ampliar la cobertura y la calidad, mediante herramientas administrativas y tecnológicas; por otro lado, se carece de un plan estratégico e integral que incida en el desarrollo económico sustentable y es que se requiere que exista coordinación entre los distintos órdenes de gobierno. En este plano resulta imperativo buscar alternativas para el fomento del crecimiento comercial y de la inversión, que permitan no solo la generación sino el sostenimiento del empleo y en general del bienestar social (Gobierno del Estado de Baja California, 2014).

Lo anterior denota que si bien la política de apertura comercial pone en claro los logros y avances alcanzados hasta el momento pero se contrasta al mismo tiempo con una realidad que urge de alternativas para el mantenimiento y mejoramiento del bienestar

social, dejando en claro la importancia de contar con una población cada día mejor preparada para poder enfrentar una amplia variedad de adversidades y situaciones que requieren ser atendidas si se pretende mantener un crecimiento acompañado de desarrollo.

2.2. Fundamentación de la profesión

El mercado laboral global está sujeto a variantes tan disímiles como la percepción de la estabilidad de las economías locales o la entrada y salida de nuevos actores, desde lo político hasta lo empresarial, sin embargo, este panorama cambia constantemente y es necesario revisar el estado de este para dar cuenta del escenario en el que las empresas y la fuerza laboral se mueven y se enfrentan a diferentes retos (Kelly Services, 2018).

En el contexto actual, el mercado demanda un profesional con un perfil de liderazgo que busque trascender los límites de cada empresa, y cuente con las habilidades necesarias para concretar vinculaciones y alianzas estratégicas multifacéticas y multidimensionales (Corán, 2018).

De acuerdo con Schwab (2016), en el mercado laboral se ha desatado una diversificación de actividades en los distintos sectores económicos que abre el abanico de opciones para posicionar al egresado o potencial a egresar en el campo laboral de acuerdo con las competencias y perfil.

Existen varios autores que visualizan a los futuros trabajadores adaptándose a los radicales cambios que se esperan para el futuro y no sólo por referirse a las actividades nuevas o a las funciones que se demandarán, sino a la forma adaptación constante, aprendizaje continuo, conocimiento transversal, capacidad para inventar nuestro propio trabajo -*ser emprendedor*- (UNIVERSIA, 2015); además, los conocimientos y exigencias de dominio que serán demandados por los empleadores según Fayer, Lacey y Watson (2017) son el manejo de bases de datos (Big Data), psicoterapia y conciliación, Investigación científica (Biólogos, químicos, matemáticos e ingenieros enfocados en la investigación científica), ingeniería informática, ciencias del medio ambiente, atención y cuidados de la salud (Médicos, terapeutas físicos, enfermeras, optómetras y odontólogos), administración, finanzas y Emprendimiento y liderazgo.

Para el Banco Mundial (2019) la tecnología está cambiando las habilidades que se valoran en el mercado laboral y está aumentando el valor de las habilidades que los robots no pueden reemplazar, por ejemplo, las habilidades cognitivas generales, como el pensamiento crítico, y las habilidades socio conductuales, así como el manejo y el reconocimiento de las emociones que permiten mejorar el trabajo en equipo. Los individuos con capacidad analítica, estratégica y táctica claramente se destacan y tienen la oportunidad de rentabilizar oportunidades, incluso en mercados menos maduros o inestables.

Lo anterior parece ser una plantilla cortada a la medida del Licenciado en Negocios Internacionales, pudiendo esto constatarse en la opinión general de los empleadores sobre el egresado de este programa educativo; quienes plantean que el egresado cuenta con estas habilidades, cada vez más valiosas para el desafío de abrir e integrar múltiples mercados y lograr la cohesión y la colegialidad en fuerzas de trabajo cada vez más diversas.

Con una economía mundial globalizada, el mercado busca empleados profesionales de los negocios internacionales, analistas financieros y de gestión, gerentes de marketing, profesionales de recursos humanos, ejecutivos y economistas (Shulsinger, 2018). Existe una demanda por profesionistas que cuenten con conocimientos sociales, culturales, económicos y legales globales, para poder ofrecer visiones íntegras.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) señala que los costos y beneficios del comercio dependen de forma directa de la oportunidad que alcanza un país en enfrentar estos retos encaminados a la globalización (PNUD, 2019), es por esta razón y por recomendación de los gobiernos que las IES adoptaron esta área de conocimiento *-negocios internacionales-*; preparando profesionistas integrales capaces de manejar las áreas del comercio internacional, abastecimiento y distribución, ligadas a habilidades y capacidades de análisis y negociación, con una visión global.

De ahí, la importancia que el estudiante de negocios internacionales cuente con una visión para identificar áreas de oportunidad en el mercado global, pero, sobre todo, que razone el contexto internacional y su impacto a nivel nacional.

2.3. Fundamentación institucional

La UABC reconoce la importancia de suplir al mercado laboral de un profesionista que cumpla con los requerimientos anteriormente contemplados, así como de adecuar en todo momento los perfiles acordes a los requerimientos planteados por este mercado y las demandas de la propia sociedad. En este sentido, con base y en atención al análisis externo e interno del programa educativo, recaba estos puntos y contempla la necesidad de modificar su actual plan de estudios; para lo cual prevé la disponibilidad de los recursos necesarios para ello.

En este sentido la FCA, Mexicali cuenta con 5 edificios de los cuales 4 son destinados para la impartición de clases que suman un total de diez pisos, los cuales cuentan con aulas de clases, así como baños distintivos al piso y divididos por género (hombres y mujeres), existen también cuatro pisos destinados a las actividades docentes y administrativos, en lo que se refiere a equipo de cómputo se tienen espacios habilitados para trabajos de taller o laboratorio. Como espacio de taller o laboratorio se tiene 6 aulas dispuestas con equipos de cómputo de las cuales 4 se destinan para uso grupal con 33 equipos por área sumando 132 máquinas dispuestas para sesiones, previa reserva por los docentes titulares de las unidades de aprendizaje que así lo requiera. Cada aula cuenta con equipo de proyección y pizarrón inteligente. La totalidad de los espacios cuenta con servicio de internet 24/7 así como con dispositivos con las siguientes características de hardware y software y para la FCA Tijuana, se distribuye en 7 edificios en lo que de manera general se brindan los servicios tanto a docentes como a alumnos, además, pueden acceder a un centro de cómputo con 9 laboratorios y 35 computadoras en promedio en cada uno, también se tienen mesas de trabajo con conexión eléctrica regulada e internet inalámbrico. Cada sala está equipada con computadora para el maestro, computadora por alumno, pizarrón inteligente y cañón (equipo de proyección).

En la FCA Tijuana, se cuenta con 2 salas de usos múltiples con capacidad para 35 personas cada una, pizarrón electrónico y un proyector multimedia, un pizarrón vinílico, pantalla y televisión y una rota folio por sala en el edificio de Subdirección Académica, además se cuenta con una sala Audiovisual con 121 butacas, un pizarrón electrónico y un proyector multimedia, un pizarrón vinílico y pantalla movable. De igual forma, se cuenta con una sala de capacidad para 35 personas en el edificio de dirección para actividades múltiples, pero la realidad es que, los espacios se han quedado cortos en relación a la población estudiantil y en la FCA Mexicali, dispone de áreas que

permiten al estudiante la realización de actividades académicas y culturales, entre las que se encuentran: la sala audiovisual ubicada en el primer piso del edificio B, Aula Magna Dr. Hilario de la Torre ubicada en el primer piso de edificio SIA, área de usos múltiples y explanada ubicada en el tercer piso del SIA, en el segundo piso de dicho edificio se encuentra el aula de medios que es utilizada para cursos distintos a clases, de igual manera en este piso se encuentra las áreas de estudio diseñadas para asesorías, cubículos de estudios, computadoras de consulta de libros vía internet y las áreas de trabajo para los alumnos.

A nivel estatal existen 112 docentes de tiempo completo y de asignatura que imparten las distintas unidades de aprendizaje pertenecientes al programa educativo de Licenciados en Negocios Internacionales, de los cuales 61 pertenecen a la FCA Tijuana y 51 para la FCA Mexicali. Solo los docentes de tiempo completo cuentan con cubículos asignados de manera oficial donde realizan sus actividades asignadas en sus respectivas coordinaciones de apoyo y en FCA Mexicali, cuentan con un cubículo para realizar y cumplir con sus funciones como docentes y actividades administrativas, para el caso de docentes de asignatura disponen de una sala equipada con equipo de cómputo, impresora, internet televisor, refrigerador para guardar alimentos, dispensador de agua fría y caliente y una cocineta con servicios básico.

La Licenciatura en Negocios Internacionales tiene acceso a todo el Sistema Bibliotecario, sin importar la unidad académica o municipio al que está adscrito el Sistema Bibliotecario de la UABC, ofrece un catálogo en línea que permite obtener datos generales de los recursos de información, su clasificación y condición, estos datos son necesarios para confirmar si es el recurso que necesita, donde puede localizarlo físicamente y si está disponible para su préstamo, esta consulta la pueden hacer desde cualquier computadora con acceso a internet <http://biblioteca.uabc.mx>, al igual que todo su catálogo de servicio que la propia biblioteca ofrece.

UABC cuenta con el Sistema Institucional de Tutorías (SIT) donde el tutor puede consultar la siguiente información: lista de alumnos asignados al tutor, las tutorías solicitadas, programadas, realizadas, canceladas o bien la programación de una tutoría especial, además el sistema registra una tutoría no programada o bien programar tutorías

grupales, ahora bien, si desea realizar consultas individuales por cada estudiante tutorado, en el sistema se puede consultar datos generales, historial académico, mapa curricular del alumno, mapa curricular general, estado de servicio social (primera y segunda etapa), movimientos del estudiante (sobre tutorías), proyecto académico y sus resultados psicométricos de estilo de aprendizaje. En cada Facultad opera una coordinación de tutorías la cual lleva a cabo la asignación de tutores de manera que cada estudiante cuenta con un tutor que tiene asignados horas para esta actividad. Así mismo, se tienen programas de Asesoría que, entre otras, están la asesoría psicopedagógica y orientación educativa a los alumnos que requieran de este apoyo, esto también se encuentra estipulado dentro de la descarga académica de los docentes de tiempo completo de la licenciatura en Negocios Internacionales, para atender el bajo desempeño escolar, disminuir los índices de reprobación y el abandono escolar.

El Reglamento de Prácticas Profesionales de la UABC (UABC, 2004) indica que todo estudiante de un programa educativo puede realizar su práctica profesional en el sector productivo una vez, que haya acreditado el 70% de los créditos de su plan de estudios y de acuerdo con el Reglamento de Servicio Social de la UABC, el estudiante podrá realizar su Servicio social profesional una vez que haya acreditado el 60% de sus créditos del plan de estudios correspondiente. Tanto el Servicio social profesional como la Práctica profesional, les permite poner en práctica los conocimientos adquiridos y obtener de esa oportunidad parte de la experiencia necesaria para su realización como profesional en su área, en el caso de FCA Mexicali los alumnos del programa de la licenciatura en Negocios Internacionales, el Sistema Integral de Servicio Social le permite elegir entre un amplio catálogo de programas que oferta el sistema y que pertenecen a distintos niveles de gobierno y de asistencia pública privada. Se establece también que la Universidad facilitará a los alumnos y egresados su incorporación al mercado laboral mediante una Bolsa de Trabajo, promoviendo el vínculo con instituciones y particulares. Dichos responsables de cada unidad se dedican a promover las diferentes vacantes que en su mayoría son requeridas por el sector privado para ser incorporados en los distintos medios de comunicación institucionales de cada unidad.

La FCA Tijuana, además de contar con la página Institucional www.uabc.mx y la Gaceta Universitaria, ha procurado que su propia página <http://fca.tij.uabc.mx> y la cuenta

de Facebook sea un punto de enlace entre Docentes, Alumnos y Dirección. También se cuenta con el proceso de comunicación intercampus, Internet, correo electrónico y el equipo necesario como computadoras personales, fax, teléfonos, servidores, switch, routers, convertidores de fibra óptica y las aplicaciones para configuración del equipo. Por su parte, la FCA Mexicali, cuenta con enlace de datos dedicado simétrico de 200 Mbps que permite ampliar su capacidad a 400 Mbps. Se cuenta además con enlace de microondas a vicerrectoría de 300 Mbps. En cuanto a la conectividad interna se operan 14 dispositivos de interconexión –switch- de 48 puertos cada uno brindando acceso a servicios de internet y telefonía a 672 equipos. La conexión entre edificios se realiza a través de fibra óptica con velocidad de 1 Gbps contando además con cableado categoría 6 con soporte hasta 1 Gbps. Aunado a lo anterior se tiene acceso inalámbrico por medio de red Cimarred con 60 antenas lo que permite hasta 240 enlaces de este tipo.

Por último y de carácter primordial para este programa educativo, la UABC tiene firmados convenios generales a nivel nacional con 79 IES y 117 a nivel internacional de países como: de Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, Bulgaria, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Corea del Sur, Croacia, Ecuador, España, Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Paraguay, Perú, Portugal, República Checa, Rusia, Turquía y Uruguay. Aun cuando existe una mayor participación de los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en el programa de intercambio estudiantil tanto en la FCA Tijuana y FCA Mexicali, existen áreas de oportunidad en las estrategias para promover.

Las principales diferencias entre el Plan de Estudios 2009-2 y la propuesta del nuevo plan, se presenta en la tabla 1.

Tabla 1. Principales diferencias entre el Plan 2009-2 y la nueva propuesta.

Plan 2009-2	Plan 2022-1
Requisito de ingreso al programa educativo, del manejo del inglés 450 puntos TOELF o equivalente.	Requisito de ingreso al programa educativo, del manejo del inglés 550 puntos TOELF o equivalente.
Se enfoca en formar a un profesional de los negocios internacionales con conocimientos generales.	Se presentan áreas de especialización específicas, acordes a las necesidades detectadas en el análisis externo realizado (Estrategia de Negocios, Comercio Exterior y

Plan 2009-2	Plan 2022-1
Desaparecen, a diferencia del Plan de Estudios 1995, los Seminarios como materias integradoras en la etapa terminal.	Se incorporan los Seminarios como materias obligatorias e integradoras de las propias etapas de especialización.
Se redujeron los créditos en relación con el plan 2002-2; quedando 248 obligatorios, 62 optativos, para dar un total de 310 créditos.	Se incrementó el número de unidades de aprendizaje junto con la cantidad de créditos, sumando un total de 344, de los cuales 276 son obligatorios y 68 optativos.

Fuente: Elaboración propia.

3. Filosofía educativa

3.1. Modelo educativo de la Universidad Autónoma de Baja California

La Universidad Autónoma de Baja California (UABC) consciente del papel clave que desempeña en la educación, dentro de su modelo educativo integra el enfoque educativo por competencias, debido a que busca incidir en las necesidades del mundo laboral, formar profesionales creativos e innovadores y ciudadanos más participativos. Además, una de sus principales ventajas es que propone volver a examinar críticamente cada uno de los componentes del hecho educativo y detenerse en el análisis y la redefinición de las actividades del profesor y estudiantes para su actualización y mejoramiento.

Bajo el modelo actual, y como parte del ser institucional, la UABC se define como una comunidad de aprendizaje donde los procesos y productos del quehacer de la institución en su conjunto, constituyen la esencia de su ser. Congruente con ello, utiliza los avances de la ciencia, la tecnología y las humanidades para mejorar y hacer cada vez más pertinentes y equitativas sus funciones sustantivas.

En esta comunidad de aprendizaje se valora particularmente el esfuerzo permanente en busca de la excelencia, la justicia, la comunicación multidireccional, la participación responsable, la innovación, el liderazgo fundado en las competencias académicas y profesionales, así como una actitud emprendedora y creativa, honesta, transparente, plural, liberal, de respeto y aprecio entre sus miembros y hacia el medio ambiente.

La UABC promueve alternativas viables para el desarrollo social, económico, político y cultural de la entidad y del país, en condiciones de pluralidad, equidad, respeto y sustentabilidad; y con ello contribuir al logro de una sociedad más justa, democrática y respetuosa de su medio ambiente. Todo ello a través de la formación integral, capacitación y actualización de profesionistas; la generación de conocimiento científico y humanístico; así como la creación, promoción y difusión de valores culturales y de expresión artística (UABC, 2013).

El modelo educativo de la UABC se sustenta filosófica y pedagógicamente en el humanismo, el constructivismo y la educación a lo largo de la vida. Es decir, concibe la educación como un proceso consciente e intencional, al destacar el aspecto humano como centro de significado y fuente de propósito, acción y actividad educativa, consciente de su accionar en la sociedad; promueve un aprendizaje activo y centrado

en el alumno y en la educación a lo largo de la vida a través del aprender a conocer, aprender a hacer, aprender a vivir juntos y aprender a ser (UABC, 2013).

El modelo define tres atributos esenciales: la flexibilidad curricular, la formación integral y el sistema de créditos. La flexibilidad curricular, entendida como una política que permite la generación de procesos organizativos horizontales, abiertos, dinámicos e interactivos que facilitan el tránsito de los saberes y los sujetos sin la rigidez de las estructuras tradicionales, se promueve a través de la selección personal del estudiante, quien, con apoyo de su tutor, elegirá la carga académica que favorezca su situación personal. La formación integral, que contribuye a formar en los alumnos actitudes y formas de vivir en sociedad sustentadas en las dimensiones ética, estética y valoral; esta se fomentará a través de actividades deportivas y culturales integradas a su currículo, así como en la participación de los estudiantes a realizar actividades de servicio social comunitario. El sistema de créditos, reconocido como recurso operacional que permite valorar el desempeño de los alumnos; este sistema de créditos se ve enriquecido al ofrecer una diversidad de modalidades para la obtención de créditos (UABC, 2013).

Así mismo, bajo una perspectiva institucional la Universidad encamina hacia el futuro, los esfuerzos en los ámbitos académico y administrativo a través de cinco principios orientadores, cuyos preceptos se encuentran centrados en los principales actores del proceso educativo, en su apoyo administrativo y de seguimiento a alumnos (UABC, 2013):

- a. El alumno como ser autónomo y proactivo, corresponsable de su formación profesional.
- b. El currículo que se sustenta en el humanismo, el constructivismo y la educación a lo largo de la vida.
- c. El docente como facilitador, gestor y promotor del aprendizaje, en continua formación y formando parte de cuerpos académicos que trabajan para mejorar nuestro entorno local, regional y nacional.
- d. La administración que busca ser eficiente, ágil, oportuna y transparente al contribuir al desarrollo de la infraestructura académica, equipamiento y recursos materiales, humanos y económicos.

- e. La evaluación permanente es el proceso de retroalimentación de los resultados logrados por los actores que intervienen en el proceso educativo y permite reorientar los esfuerzos institucionales al logro de los fines de la UABC.

Además, el Modelo Educativo se basa en el constructivismo que promueve el aprendizaje activo, centrado en el alumno y en la educación a lo largo de la vida de acuerdo con los cuatro pilares de la educación establecidos por la UNESCO: aprender a conocer, aprender a hacer, aprender a vivir juntos y aprender a ser. Estos se describen a continuación (UABC, 2013):

- a. Aprender a conocer. Debido a los cambios vertiginosos que se dan en el conocimiento, es importante prestar atención a la adquisición de los instrumentos del saber que a la adquisición de los conocimientos. La aplicación de este pilar conlleva al diseño de estrategias que propicien en el alumno la lectura, la adquisición de idiomas, el desarrollo de habilidades del pensamiento y el sentido crítico. Además, implica el manejo de herramientas digitales para la búsqueda de información y el gusto por la investigación; en pocas palabras: el deseo de aprender a aprender.
- b. Aprender a hacer. La educación no debe centrarse únicamente en la transmisión de prácticas, sino formar un conjunto de competencias específicas adquiridas mediante la formación técnica y profesional, el comportamiento social, la actitud para trabajar en equipo, la capacidad de iniciativa y la de asumir riesgos.
- c. Aprender a vivir juntos. Implica habilitar al individuo para vivir en contextos de diversidad e igualdad. Para ello, se debe iniciar a los jóvenes en actividades deportivas y culturales. Además, propiciar la colaboración entre docentes y alumnos en proyectos comunes.
- d. Aprender a ser. La educación debe ser integral para que se configure mejor la propia personalidad del alumno y se esté en posibilidad de actuar cada vez con mayor autonomía y responsabilidad personal. Aprender a ser implica el fortalecimiento de la personalidad, la creciente autonomía y la responsabilidad social (UABC, 2013).

El rol del docente es trascendental en todos los espacios del contexto universitario, quien se caracteriza por dos distinciones fundamentales, (1) la experiencia idónea en su área profesional, que le permite extrapolar los aprendizajes dentro del aula a escenarios reales, y (2) la apropiación del área pedagógica con la finalidad de adaptar el proceso de enseñanza a las características de cada grupo y en la medida de lo posible de cada alumno, estas enseñanzas deben auxiliarse de estrategias, prácticas, métodos, técnicas y recursos en consideración de los lineamientos y políticas de la UABC, las necesidades académicas, sociales y del mercado laboral¹. El docente que se encuentra inmerso en la comunidad universitaria orienta la atención al desarrollo de las siguientes competencias pedagógicas:

- a. Valorar el plan de estudios, mediante el análisis del diagnóstico y el desarrollo curricular, con el fin de tener una visión global de la organización y pertinencia del programa educativo ante las necesidades sociales y laborales, con interés y actitud inquisitiva.
- b. Planear la unidad de aprendizaje que le corresponde impartir y participar en aquellas relacionadas con su área, a través de la organización de contenido, prácticas educativas, estrategias, criterios de evaluación y referencias, para indicar y orientar de forma clara la función de los partícipes del proceso y la competencia a lograr, con responsabilidad y sentido de actualización permanente.
- c. Analizar el Modelo Educativo, por medio de la comprensión de su sustento filosófico y pedagógico, proceso formativo, componentes y atributos, para implementarlos pertinentemente en todos los procesos que concierne a un docente, con actitud reflexiva y sentido de pertenencia.
- d. Implementar métodos, estrategias, técnicas, recursos y prácticas educativas apropiadas al área disciplinar, a través del uso eficiente y congruente con el modelo educativo de la Universidad, para propiciar a los alumnos experiencias de aprendizajes significativas y de esta manera asegurar el cumplimiento de las competencias profesionales, con actitud innovadora y compromiso.

¹ La Universidad, a través del Programa Flexible de Formación y Desarrollo Docente, procura la habilitación de los docentes en el Modelo Educativo de la UABC que incluye la mediación pedagógica y diseño de instrumentos de evaluación.

- e. Evaluar el grado del logro de la competencia de la unidad de aprendizaje y de la etapa de formación, mediante el diseño y la aplicación de instrumentos de evaluación válidos, confiables y acordes al Modelo Educativo y de la normatividad institucional, con la finalidad de poseer elementos suficientes para valorar el desempeño académico y establecer estrategias de mejora continua en beneficio del discente, con adaptabilidad y objetividad.
- f. Implementar el Código de Ética de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC, 2017), mediante la adopción y su inclusión en todos los espacios que conforman la vida universitaria, para promover la confianza, democracia, honestidad, humildad, justicia, lealtad, libertad, perseverancia, respeto, responsabilidad y solidaridad en los alumnos y otros entes de la comunidad, con actitud congruente y sentido de pertenencia.
- g. Actualizar los conocimientos y habilidades que posibilitan la práctica docente y profesional, mediante programas o cursos que fortalezcan la formación permanente y utilizando las tecnologías de la información y comunicación como herramienta para el estudio autodirigido, con la finalidad de adquirir nuevas experiencias que enriquezcan la práctica pedagógica y la superación profesional, con iniciativa y diligencia.

3.2. Misión y visión de la Universidad Autónoma de Baja California

Misión

Formar integralmente ciudadanos profesionales, competentes en los ámbitos local, nacional, transfronterizo e internacional, libres, críticos, creativos, solidarios, emprendedores, con una visión global y capaces de transformar su entorno con responsabilidad y compromiso ético; así como promover, generar, aplicar, difundir y transferir el conocimiento para contribuir al desarrollo sustentable, al avance de la ciencia, la tecnología, las humanidades, el arte y la innovación, y al incremento del nivel de desarrollo humano de la sociedad bajacaliforniana y del país (UABC, 2019, p. 91).

Visión

En 2030, la Universidad Autónoma de Baja California (UABC) es ampliamente reconocida en los ámbitos nacional e internacional por ser una institución socialmente responsable

que contribuye, con oportunidad, equidad, pertinencia y los mejores estándares de calidad, a incrementar el nivel de desarrollo humano de la sociedad bajacaliforniana y del país, así como a la generación, aplicación innovadora y transferencia del conocimiento, y a la promoción de la ciencia, la cultura y el arte (UABC, 2019, p. 91).

3.3. Misión y visión de las unidades académicas

Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali.

Misión

Contribuir con el bienestar social y económico de la sociedad mexicalense mediante la formación integral de profesionales innovadores, competitivos y con actitud emprendedora en las ciencias administrativas, capaces de transformar su entorno a través de la generación y aplicación del conocimiento, así como la incorporación de nuevas tecnologías, con responsabilidad social (FCAM, 2019, p. 80).

Visión

Ser una facultad reconocida en 2030 por la calidad y pertinencia en su oferta educativa, contribuyendo al desarrollo de la sociedad, impulsando el avance científico, la investigación en redes institucionales, con infraestructura y equipamiento sustentable, caracterizada por una gestión administrativa eficiente, oportuna y transparente (FCAM, 2019, p. 80).

Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana

Misión

Formar profesionistas emprendedores y competentes en las áreas de negocios, con el conocimiento, los valores, las actitudes y las habilidades cognitivas, sociales, emocionales y digitales esenciales para participar en la cuarta revolución industrial (FCA, 2020, pág. 7)

Visión

En 2030, la Facultad de Contaduría y Administración es ampliamente reconocida en el Noroeste del País por contribuir a la formación de profesionistas, a través de la generación y transferencia de conocimiento que contribuye al desarrollo y consolidación de un

ecosistema de emprendimiento e innovación en la Zona Metropolitana de Tijuana (FCA, 2020, pág. 7).

3.4. Misión, visión y objetivos del programa educativo Licenciado en Negocios Internacionales.

En congruencia con la filosofía educativa de la UABC y de las unidades académicas, el programa educativo busca formar profesionistas de excelencia y alto nivel competitivo, capaces de aplicar sus conocimientos y habilidades para enfrentar y resolver los retos propios al entorno regional actual y futuro. Además, busca generar conocimiento y extenderlo a la comunidad, llevándolo a su aplicación en el ámbito científico, académico y social con la intención de mejorar la calidad de vida en el entorno local, regional, nacional e internacional, al mismo tiempo que fomenta los valores culturales, el sentido ético, la responsabilidad social y el respeto al medio ambiente.

Misión

Se tiene la misión de desarrollar profesionistas altamente competitivos en el ámbito local, nacional, transfronterizo e internacional en la localización de áreas de oportunidad de los Negocios Internacionales, de bienes y servicios, capaces de transformar su entorno con un sentido de desarrollo sustentable y de alcance global, para el desarrollo de las entidades económicas públicas y privadas, de una forma crítica, creativa, solidaria, emprendedora y con un alto nivel de desarrollo humano para la sociedad bajacaliforniana, del país y el mundo.

Visión

Formar líderes con espíritu emprendedor, innovador y socialmente responsable; competitivo en el ámbito local, nacional, transfronterizo e internacional apegado a los estándares de calidad reconocidos a nivel nacional e internacional, que le permitan desempeñarse exitosamente para el desarrollo de la sociedad con igualdad y equidad.

Objetivos del programa educativo

Objetivo general

Formar profesionistas integrales de la Negocios Internacionales, competentes para satisfacer las necesidades en el sector privado, público y social, en los ámbitos local, regional, nacional e internacional, con un programa educativo acreditado y en constante actualización. Para lograrlo se establecen los siguientes objetivos específicos:

Objetivos específicos

- a. Formar profesionistas integrales y competentes en los ámbitos local, regional, nacional e internacional, creativos y solidarios con una visión global.
- b. Fortalecer y mejorar el proceso formativo de sus docentes en el área pedagógica, didáctica tecnológica y disciplinaria, para que sus egresados alcancen el perfil de egreso establecido.
- c. Vigilar que los docentes del programa educativo de Negocios Internacionales brinden una educación de equidad e incluyente, siempre cumpliendo con los valores de la propia Universidad Autónoma de Baja California.
- d. Formar profesionales que contribuyan a la generación del conocimiento y mejoramiento de la sociedad de acuerdo con las necesidades existentes de la localidad, de la región, de la nación y del mundo
- e. Promover arduamente la internacionalización de los estudiantes por medio de intercambios, estancias y prácticas profesionales, así como de eventos internacionales que fortalezcan su formación académica y personal.
- f. Mantener y ampliar el reconocimiento de su calidad en la enseñanza, por organizaciones nacionales e internacionales, como parte de la mejora continua en sus procesos de educación de los Negocios Internacionales.

4. Descripción de la propuesta

El programa educativo Licenciado en Negocios Internacionales tiene dos componentes fundamentales. El primero se mantiene en apego a la metodología curricular de la UABC basado en un modelo flexible con un enfoque en competencias y el segundo la formación sólida de la Negocios Internacionales en las áreas de contabilidad, finanzas, fiscal y auditoría, y en correspondencia con la disciplina y las necesidades laborales y sociales.

4.1. Etapas de formación

El plan de estudios está compuesto de tres etapas de formación donde se procura dosificar la complejidad de unidades de aprendizaje y contenidos buscando desarrollar y proporcionar al alumno las competencias propias del Licenciado en Negocios Internacionales, las cuales serán verificables y extrapolables a la práctica profesional real que se gesta en el entorno, mismas que podrán ser adecuadas de acuerdo con la evolución y desarrollo de la ciencia y tecnología de su disciplina.

4.1.1. Etapa básica

La etapa de formación básica incluye los tres primeros periodos escolares del plan de estudios. Se incluyen 21 unidades de aprendizaje obligatorias que contribuyen a la formación básica, elemental e integral del estudiante de las ciencias básicas con una orientación eminentemente formativa, para la adquisición de conocimientos de las diferentes disciplinas que promueven competencias contextualizadas, metodológicas, instrumentales y cuantitativas esenciales para la formación del estudiante. En esta etapa el estudiante deberá completar 126 créditos obligatorios.

Los dos primeros periodos de la etapa básica corresponden al tronco común que propicia la interdisciplinariedad (UABC, 2010). Se compone de 14 unidades de aprendizaje obligatorias, con un total de 79 créditos que comparten los 6 programas educativos de la DES Económico-Administrativa: Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Negocios Internacionales, Licenciado en Inteligencia de

Negocios, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Mercadotecnia y Licenciado en Negocios Internacionales.

El tronco común incluye las asignaturas de Inglés I de inglés II, las cuales el estudiante podrá acreditar cruzándose o demostrar el dominio de inglés a través de dos vías: (1) al quedar ubicado por lo menos en el tercer nivel del examen diagnóstico que aplica la Facultad de Idiomas, o (2) presentando el examen TOEFL con un mínimo de 400 puntos o el equivalente en IELTS. Dentro de las primeras 3 semanas de haber ingresado al tronco común, el estudiante deberá realizar el examen diagnóstico para determinar si continúa en la asignatura o la acredita con calificación de 100 (cien) incluyendo el inglés II.

Una vez concluido el tronco común, mediante una subasta el alumno deberá seleccionar el programa educativo que desee cursar y completar la etapa básica, atendiendo lo especificado en el Estatuto Escolar de la UABC.

Así mismo, el alumno deberá cumplir el requisito del idioma inglés antes de poder ingresar a este programa educativo, considerando las distintas opciones que para tal efecto se contemplan en el presente documento.

Desde esta etapa, el estudiante podrá considerar tomar cursos y actividades complementarias en áreas de deportes y cultura que fomenten su formación integral. Antes de concluir la etapa básica los estudiantes deberán acreditar 300 horas de servicio social comunitario. En caso de no hacerlo, durante la etapa disciplinaria, el número de asignaturas a cursar estará limitado a tres de acuerdo con el Reglamento de Servicio Social de la UABC.

Competencia de la etapa básica

Analizar los conceptos básicos y técnicos de las ciencias económico-administrativas mediante el manejo de conocimientos generales de otras disciplinas, áreas básicas del conocimiento, de las ciencias sociales y humanas que le permitan desarrollar habilidades, actitudes y valores indispensables para la incorporación del estudiante al terreno disciplinario y trabajo colaborativo, con una visión global y compromiso social, profesional y personal.

4.1.2. Etapa disciplinaria

En la etapa disciplinaria el estudiante tiene la oportunidad de conocer, profundizar y enriquecerse de los conocimientos teórico-metodológicos y técnicos de la profesión orientados a un aprendizaje genérico del ejercicio profesional. Esta etapa comprende la mayor parte de los contenidos del programa, y el nivel de conocimiento es más complejo, desarrollándose principalmente en tres períodos intermedios. Esta etapa se compone de 21 unidades de aprendizaje, 15 obligatorias y 6 optativas con un total de 135 créditos, de los cuales 99 son obligatorios y 36 son optativos.

En esta etapa el estudiante habiendo acreditado el servicio social comunitario o primera etapa, podrá iniciar su servicio social profesional al haber cubierto el 60% de avance en los créditos del plan de estudios y concluirlo en la etapa terminal de acuerdo con lo que establece el Reglamento de Servicio Social vigente.

Competencia de la etapa disciplinaria

Aplicar conceptos teóricos y metodológicos, mediante el diseño e implementación de procedimientos y métodos propios del área de los negocios Internacionales que permitan la generación de información útil para una entidad económica, de manera ética y responsable.

4.1.3. Etapa terminal

La etapa terminal se establece en los últimos dos periodos del programa educativo donde se refuerzan los conocimientos teórico-instrumentales específicos; se incrementan los trabajos prácticos y se desarrolla la participación del alumno en el campo profesional, explorando las distintas orientaciones a través de la integración y aplicación de los conocimientos adquiridos, para enriquecerse en áreas afines y poder distinguir los aspectos relevantes de las técnicas y procedimientos que en el perfil profesional requiere, en la solución de problemas o generación de alternativas.

La etapa se compone de 15 unidades de aprendizaje, 8 obligatorias y 5 unidades de aprendizaje optativas con un total de 73 créditos, de los cuales 43 son obligatorios y 30 son optativos. Además de 10 créditos obligatorios de las Prácticas Profesionales que el estudiante debe realizar cuando haya cubierto el 70% de los créditos del plan de

estudios correspondientes según lo establecido en el Reglamento General para la Prestación de Prácticas Profesionales vigente de la UABC. En esta etapa el alumno podrá realizar hasta dos proyectos de vinculación con valor en créditos con un mínimo de 2 créditos optativos cada uno.

Se establecen tres áreas de énfasis, a partir de la etapa terminal el alumno podrá elegir entre el área de logística, comercio exterior o en estrategia de negocios. Estas áreas de énfasis se componen por un conjunto de cinco materias optativas relacionadas con dicha área de especialización además del seminario correspondiente, mismo que tiene carácter obligatorio.

Aunado a los requisitos de egreso que establezca la normatividad de la Universidad Autónoma de Baja California, el egresado del programa de la Licenciatura en Negocios Internacionales deberá cumplir con la acreditación de un tercer idioma (distinto al español, inglés o en su caso lengua materna) de elección del alumno. Para ello se cuenta con las siguientes opciones:

- a. Cursar y aprobar por lo menos tres niveles de un idioma distinto al inglés, en la Facultad de Idiomas de esta Universidad o en la Unidad Académica, independientemente de la Etapa del Plan de Estudios en que se hayan aprobado.
- b. Cursar la totalidad de los niveles de un idioma distinto al inglés o lengua materna, en la Facultad de Idiomas de esta Universidad, independientemente de la Etapa del Plan de Estudios en que se hayan aprobado.
- c. Presentar y aprobar un examen, aplicado por la Facultad de Idiomas, donde se evalúe que el alumno maneja en un 60% un idioma distinto al inglés o su lengua materna.
- d. Estancias internacionales autorizadas por la Unidad Académica con duración mínima de tres meses en un país con idioma oficial distinto al español, inglés o de su lengua materna; habiendo acreditado estudios formales en dicho idioma.

Competencia de la etapa terminal

Diseñar, evaluar y aplicar tanto procedimientos como sistemas económico-administrativos propios del área de los negocios internacionales, mediante la integración

de métodos y técnicas que permitan emitir opiniones, recomendaciones y tomar decisiones, de manera responsable, objetiva y ética.

4.2. Descripción de las modalidades de aprendizaje y obtención de créditos, y sus mecanismos de operación

De acuerdo a los fines planteados en el Modelo Educativo (UABC, 2013), en el Estatuto Escolar (UABC, 2018) y en la Guía Metodológica para la Creación y Modificación de los Programas Educativos (UABC, 2010) se ha conformado una gama de experiencias teórico-prácticas denominadas Otras Modalidades de Aprendizaje y Obtención de Créditos, donde el alumno desarrolla sus potencialidades intelectuales y prácticas; las cuales pueden ser cursadas en diversas unidades académicas al interior de la universidad, en otras instituciones de educación superior a nivel nacional e internacional o en el sector social y productivo. Al concebir las modalidades de aprendizaje de esta manera, se obtienen las siguientes ventajas:

- a. Participación dinámica del alumno en actividades de interés personal que enriquecerán y complementarán su formación profesional.
- b. La formación interdisciplinaria, al permitir el contacto directo con contenidos, experiencias, con alumnos y docentes de otras instituciones o entidades.
- c. La diversificación de las experiencias de enseñanza-aprendizaje.

En las unidades académicas, estas modalidades de aprendizaje permitirán al alumno inscrito en el programa educativo, la selección de actividades para la obtención de créditos, que habrán de consolidar el perfil de egreso en su área de interés, con el apoyo del profesor o tutor. Las modalidades de aprendizaje se deberán registrar de acuerdo con el periodo establecido en el calendario escolar vigente de la UABC.

De la relación de las diferentes modalidades de obtención de créditos, los alumnos podrán registrar como parte de su carga académica hasta dos modalidades por periodo, siempre y cuando sean diferentes, y se cuente con la autorización del Tutor Académico en un plan de carga académica pertinente al área de interés del alumno, oportuna en función de que se cuenten con los conocimientos y herramientas metodológicas necesarias para el apropiado desarrollo de las actividades, que el buen rendimiento del

alumno le asegure no poner en riesgo su aprovechamiento, y que lo permita el Estatuto Escolar vigente en lo relativo a la carga académica máxima permitida. Existen múltiples modalidades distintas cuyas características y alcances se definen a continuación.

4.2.1. Unidades de aprendizaje obligatorias

Las unidades de aprendizaje obligatorias se encuentran en las tres etapas de formación que integran el plan de estudios del programa educativo Licenciado en Negocios Internacionales que han sido definidas y organizadas en función de las competencias profesionales y específicas que conforman el perfil de egreso, por lo tanto, las unidades de aprendizaje guardan una relación directa con éstas y un papel determinante en el logro de dicho perfil. Estas unidades de aprendizaje necesariamente tienen que ser cursadas y aprobadas por los alumnos (UABC, 2018). Para este programa educativo, se integran 44 unidades de aprendizaje obligatorias donde el alumno obtendrá 268 créditos de los 346 que conforman su plan de estudios.

Dentro de este tipo de unidades se contemplan 5 unidades de aprendizaje integradoras cuyo propósito es integrar conocimientos básicos y disciplinarios para que el estudiante demuestre competencias según las áreas de conocimiento del plan de estudios: Derecho, Comercio Internacional, Contable-Financiera, Economía, Administración y Humanista.

4.2.2. Unidades de aprendizaje optativas

Además de la carga académica obligatoria, los estudiantes deberán cumplir 68 créditos optativos, que pueden ser cubiertos por unidades de aprendizaje optativas que se encuentran incluidas en el plan de estudios, y por créditos obtenidos de otras modalidades que se sugieren en esta sección.

Las unidades de aprendizaje optativas permiten al alumno fortalecer su proyecto educativo con la organización de aprendizajes en un área de interés profesional con el apoyo de un docente o tutor. Este tipo de unidades de aprendizaje se adaptan en forma flexible al proyecto del alumno y le ofrecen experiencias de aprendizaje que le sirvan de apoyo para el desempeño profesional (UABC, 2018).

En esta propuesta del plan de estudios, se han colocado 11 espacios optativos en

el mapa curricular que corresponden a 11 unidades de aprendizaje optativas distribuidas en las etapas disciplinaria y terminal. Sin embargo, atendiendo a las iniciativas institucionales para promover la flexibilidad y oportunidades de formación de los alumnos, se han preparado 3 unidades de aprendizaje más. En suma, el plan de estudio integra 15 unidades de aprendizaje optativas.

4.2.3. Otros cursos optativos

Estos cursos optativos son una alternativa para incorporar temas de interés que complementan la formación del alumno (UABC, 2018). Cuando el programa educativo esté operando, se pueden integrar al plan de estudios unidades de aprendizaje optativas adicionales de acuerdo con los avances científicos y tecnológicos en la disciplina o de formación integral o de contextualización obedeciendo a las necesidades sociales y del mercado laboral. Estos nuevos cursos optativos estarán orientados a una etapa de formación en particular y contarán como créditos optativos de dicha etapa.

Estos cursos optativos se deberán registrar ante el Departamento de Apoyo a la Docencia y la Investigación del campus correspondiente, según la etapa en la que se ofertará la unidad de aprendizaje de manera homologada entre las unidades académicas.

Para la evaluación de la pertinencia del curso, de manera conjunta, los subdirectores de las unidades académicas integrarán un Comité Evaluador formado por un docente del área de cada unidad académica, quienes evaluarán y emitirán un dictamen o recomendaciones sobre la nueva unidad de aprendizaje, y garantizar la calidad y pertinencia de la propuesta, así como la viabilidad operativa.

4.2.4. Estudios independientes

En esta modalidad, bajo la asesoría, supervisión y evaluación de un docente, el estudiante tiene la alternativa de realizar estudios de interés disciplinario no sujeto a la asistencia a clases ni al programa oficial de una unidad de aprendizaje. En esta modalidad de aprendizaje, el alumno se responsabiliza de manera personal a realizar las actividades de un plan de trabajo, previamente elaborado bajo la supervisión y visto bueno de un docente titular que fungirá como asesor (UABC, 2013).

El plan de trabajo debe ser coherente y contribuir a alguna de las competencias específicas del plan de estudios en una temática en particular; las actividades contenidas en el plan de trabajo deben garantizar el logro de las competencias y los conocimientos teórico-prácticos de la temática especificada. El estudio independiente debe ser evaluado y en su caso aprobado en la unidad académica por medio del Comité Evaluador y se deberá solicitar su registro en el periodo establecido ante el Departamento de Apoyo a la Docencia y la Investigación del campus correspondiente, acompañado de la justificación y las actividades a realizar por el estudiante.

El asesor será el responsable de asignar una calificación con base a los criterios de evaluación incorporados en el registro y a su vez solicitar el registro de la calificación correspondiente una vez concluida la modalidad. En el caso de que el alumno reprobará, deberá inscribirse en el mismo estudio independiente registrado en el periodo próximo inmediato en su carga académica. El alumno tendrá derecho a cursar un estudio independiente por periodo, y dos estudios independientes máximo a lo largo de su trayectoria escolar y a partir de haber cubierto el 60% de los créditos del plan de estudios, obteniendo un máximo de seis créditos por estudio independiente.

4.2.5. Ayudantía docente

Esta actividad tiene como finalidad brindar al alumno experiencias de aprendizaje de habilidades y herramientas teórico-metodológicas del quehacer docente como la comunicación oral y escrita dirigida a un público específico, la organización y planeación de actividades, la conducción de grupos de trabajo, entre otros, que contribuyan claramente al perfil de egreso del alumno y a las competencias profesionales y específicas del plan de estudios. Las responsabilidades y acciones asignadas al alumno participante no deben entenderse como la sustitución de la actividad del profesor sino como un medio alternativo de su propio aprendizaje mediante el apoyo a actividades, tales como asesorías al grupo, organización y distribución de materiales, entre otros (UABC, 2013).

El estudiante participa realizando acciones de apoyo académico en una unidad de aprendizaje en particular, en un periodo escolar inferior al que esté cursando y en la que haya demostrado un buen desempeño con calificación igual o mayor a 80. La actividad

del alumno está bajo la asesoría, supervisión y evaluación de un docente de carrera quien fungirá el papel de responsable. El alumno participa como adjunto de docencia (auxiliar docente), apoyando en las labores del profesor de carrera dentro y fuera del aula, durante un periodo escolar.

El alumno tendrá derecho a cursar como máximo una ayudantía docente por período, y un máximo de dos ayudantías docentes a lo largo de su trayectoria escolar, obteniendo un máximo de seis créditos por ayudantía. Esta modalidad se podrá realizar a partir de la etapa disciplinaria.

La unidad académica solicitará su registro en el Sistema Institucional de Planes y Programas de Estudios y Autoevaluación (SIPPEA) ante el Departamento de Apoyo a la Docencia y la Investigación de su unidad regional, previa evaluación y en su caso aprobación del Comité Evaluador. El responsable de la modalidad será el encargado de asignar una calificación con base a los criterios de evaluación incorporados en el registro y de solicitar el registro de la calificación correspondiente una vez concluida la ayudantía.

4.2.6. Ayudantía de investigación

Esta actividad tiene como finalidad brindar al alumno experiencias de aprendizaje de habilidades y herramientas teórico-metodológicas propias del perfil de un investigador, tales como el análisis crítico de la información y de las fuentes bibliográficas, la organización y calendarización de su propio trabajo, entre otras, que contribuyan claramente al perfil de egreso del alumno y a las competencias profesionales y específicas del plan de estudio.

Esta modalidad se realiza durante las etapas disciplinaria o terminal. En esta modalidad de aprendizaje el alumno participa apoyando alguna investigación registrada por el personal académico de la Universidad o de otras instituciones, siempre y cuando dicha investigación se encuentre relacionada con alguna competencia profesional o específica del plan de estudios. Esta actividad se desarrolla bajo la asesoría, supervisión y evaluación de un profesor-investigador o investigador de carrera, y no debe entenderse como la sustitución de la actividad del investigador (UABC, 2013).

La investigación debe estar debidamente registrada como proyecto en el Departamento de Apoyo a la Docencia y la Investigación del campus correspondiente, o

en el departamento equivalente en la institución receptora, y relacionarse con los contenidos del área y etapa de formación que esté cursando el estudiante. El alumno tendrá derecho a tomar como máximo una ayudantía de investigación por periodo y un máximo de dos ayudantías de investigación a lo largo de su trayectoria escolar, obteniendo un máximo de seis créditos por ayudantía.

Se deberá solicitar su registro en el periodo establecido ante el Departamento de Apoyo a la Docencia y la Investigación de la unidad regional. La solicitud de ayudantía de investigación deberá incluir los datos académicos, justificación de la solicitud y el programa de actividades a realizar. Para su registro deberá contar con el visto bueno del responsable del proyecto y las solicitudes serán turnadas al Comité Evaluador para su respectiva evaluación y en su caso aprobación, considerando la competencia general propuesta en la ayudantía y los objetivos del proyecto de investigación al que se asocia. El responsable de la modalidad será el encargado de asignar una calificación con base a los criterios de evaluación incorporados en el registro y de solicitar el registro de la calificación correspondiente una vez concluida la ayudantía.

4.2.7. Ejercicio investigativo

Esta actividad tiene como finalidad brindar al estudiante experiencias de aprendizaje que fomenten la iniciativa y creatividad en el alumno mediante la aplicación de los conocimientos, habilidades y actitudes disciplinares en el campo de la investigación (UABC, 2013) que contribuyan claramente al perfil de egreso del alumno y a las competencias profesionales y específicas del plan de estudios.

Esta modalidad se lleva a cabo durante las etapas disciplinaria o terminal y consiste en que el alumno elabore una propuesta de investigación y la realice con la orientación, supervisión y evaluación de un profesor-investigador o investigador de carrera quien fungirá el papel de asesor. En esta modalidad, el alumno es el principal actor quien debe aplicar los conocimientos desarrollados en el tema de interés, establecer el abordaje metodológico, diseñar la instrumentación necesaria y definir estrategias de apoyo investigativo. El asesor solamente guiará la investigación.

El alumno tendrá derecho a tomar como máximo un ejercicio investigativo por periodo y un máximo de dos ejercicios investigativos a lo largo de su trayectoria escolar,

obteniendo un máximo de seis créditos por cada uno. Se deberá solicitar su registro en el periodo establecido ante el D Departamento de Apoyo a la Docencia y la Investigación del campus correspondiente, previa evaluación y en su caso aprobación de la unidad académica por medio del Comité Evaluador. El asesor será el encargado de asignar una calificación con base en los criterios de evaluación incorporados en el registro y de solicitar el registro de la calificación correspondiente una vez concluida la modalidad.

4.2.8. Apoyo a actividades de extensión y vinculación

Esta actividad tiene como finalidad brindar al alumno experiencias de aprendizaje de habilidades y herramientas teórico-metodológicas de la extensión y vinculación tales como la comunicación oral y escrita dirigida a un público específico, la organización y planeación de eventos, la participación en grupos de trabajo, entre otros, que contribuyan claramente al perfil de egreso del alumno y a las competencias profesionales y específicas del plan de estudio.

Esta modalidad consiste en un conjunto de acciones para acercar las fuentes del conocimiento científico, tecnológico y cultural a los sectores social y productivo. Estas actividades se desarrollan a través de diversas formas (planeación y organización de cursos, conferencias y diversas acciones con dichos sectores, entre otras), a fin de elaborar e identificar propuestas que puedan ser de utilidad y se orienten a fomentar las relaciones entre la Universidad y la comunidad (UABC, 2013).

Las actividades en esta modalidad podrán estar asociadas a un programa formal de vinculación con un docente responsable. El alumno podrá participar a partir del tercer periodo escolar, y tendrá derecho a tomar como máximo dos actividades durante su estancia en el programa educativo, obteniendo un máximo de seis créditos por actividad.

El docente responsable solicitará el registro en el periodo establecido ante el Departamento de Apoyo a la Docencia y la Investigación previa evaluación y en su aprobación de la unidad académica por medio del Comité Evaluador; será el encargado de asignar una calificación con base en los criterios de evaluación incorporados en el registro y de solicitar el registro de la calificación correspondiente una vez concluida la modalidad

4.2.9. Proyectos de vinculación con valor en créditos (PVVC)

Estos proyectos tienen como propósito la aplicación y generación de conocimientos y la solución de problemas, ya sea a través de acciones de investigación, asistencia o extensión de los servicios, entre otros; buscando fortalecer el logro de las competencias y los contenidos de las unidades de aprendizaje a ser consideradas (UABC, 2018).

Esta modalidad se refiere a múltiples opciones para la obtención de créditos, las cuales pueden incluir, de manera integral y simultánea, varias de las modalidades de aprendizaje. El PVVC se realiza en la etapa terminal, se registrarán a través de la Coordinación de Formación Profesional y Vinculación Universitaria de las Unidades Académicas, y se desarrollarán en los sectores social y productivo, como una experiencia de aprendizaje para los alumnos a fin de fortalecer el logro de competencias específicas al situarlos en ambientes reales y al participar en la solución de problemas o en la mejora de procesos de su área profesional. Lo anterior se efectúa con la asesoría, supervisión y evaluación de un Profesor de Tiempo Completo o Medio Tiempo, y un profesionista de la unidad receptora (UABC, 2013).

Los PVVC podrán estar integrados por al menos una modalidad de aprendizaje asociada al currículo. El total de créditos del proyecto consistirá en los créditos obligatorios y optativos correspondientes a las modalidades de aprendizaje que lo constituyen, más dos créditos correspondientes al registro del propio PVVC (ver Tabla 2).

Tabla 2. *Características de los niveles de los PVVC*

Nivel	Intervalo en Créditos*	Rango en horas por semestre**	Número de asignaturas asociadas	Prácticas Profesionales	Otras modalidades de aprendizaje asociadas
I	10-15	160-240	Variable	No aplica	Variable
II	16-20	256-320	Variable	Opcional	Variable
III	21-30	336-480	Variable	Opcional	Variable

Fuente: Coordinación de Formación Profesional y Vinculación Universitaria

*No incluye los 2 créditos del PVVC.

**Calculando número de créditos por 16 semanas.

La operación y seguimiento de los PVVC funcionarán bajo los siguientes criterios y mecanismos de operación:

- a. En los PVVC se podrán registrar alumnos que hayan cubierto el total de créditos obligatorios de la etapa disciplinaria y que cuenten con el servicio social profesional acreditado, o que se encuentre registrado en un programa de servicio social profesional con su reporte trimestral aprobado al momento de solicitar su registro al PVVC.
- b. El alumno deberá cursar un PVVC durante su etapa terminal.
- c. Sólo se podrá cursar un PVVC por periodo escolar.
- d. El registro de esta modalidad se deberá solicitar en el periodo establecido ante el Departamento de Formación Profesional y Vinculación Universitaria del campus correspondiente.
- e. Las unidades académicas solicitarán el registro de los proyectos planteados por las unidades receptoras, previa revisión y aprobación del responsable del Programa Educativo y el Coordinador de Formación Profesional y Vinculación Universitaria de la unidad académica.
- f. El responsable del programa educativo designará a un Profesor de Tiempo Completo la supervisión y seguimiento del PVVC.
- g. La calificación que se registrará se obtendrá de la evaluación integral considerando las evaluaciones del supervisor de la unidad receptora, del profesor responsable y los mecanismos que designe la unidad académica.
- h. Los PVVC deberán incluir al menos una modalidad de aprendizaje.
- i. Los Profesores de Tiempo Completo podrán ser responsables de un máximo cinco PVVC, en los que podrá atender a un máximo de 15 alumnos distribuidos en el total de PVVC a su cargo; en el caso de que un PVVC exceda de 15 alumnos, podrá asignarse como responsable a más de un profesor. Los Profesores de Medio Tiempo podrán ser responsables de hasta dos PVVC, en los que podrá atender a un máximo de ocho alumnos distribuidos en el total de PVVC a su cargo.
- j. Será recomendable que se formalice un convenio de vinculación con la unidad receptora.

Los alumnos regulares que cumplan satisfactoriamente su primer PVVC podrán optar por llevar un segundo PVVC bajo los siguientes criterios:

- a. Que en su desempeño de los últimos 2 periodos escolares no tenga asignaturas reprobadas y que la calificación mínima sea de 80 en examen ordinario.
- b. Registrar el segundo PVVC en un periodo escolar posterior a la evaluación del primero.
- c. Será preferible aquellos PVVC de nivel III como se describe en la tabla 4.

A continuación, se presentan dos ejemplos de PVVC:

Ejemplo 1 de Proyecto de Vinculación con Valor en Créditos Nivel 1.

Nombre del proyecto: Diseño del Sistema de Control de Inventarios para IMMEX.

Descripción: Diseño del sistema de control de inventarios del área de import/export, lo cual incluye un diagnóstico, procedimientos e informe de actividades.

Competencia general del proyecto: Diseñar e implementar un sistema de control de inventarios para las IMMEX mediante la aplicación de técnicas y conocimientos de control interno, con el fin de conocer y experimentar las distintas problemáticas de control en ambientes reales, con objetividad y responsabilidad.

Duración: 4 meses

Tabla 3. *Ejemplo de PVVC: Diseño e Implementación del Sistema de Control de Inventarios para IMMEX*

Modalidades de Aprendizaje	Créditos	Carácter
Unidad de Aprendizaje: Programas de Fomento al Comercio Exterior	6	Optativa
Unidad de Aprendizaje: Administración de Operaciones de Comercio Exterior	6	Optativa
PVVC: Diseño e Implementación del Sistema Import-Export	2	Optativa
Total	14	

Fuente: Elaboración propia.

Ejemplo 2 de Proyecto de Vinculación con Valor en Créditos Nivel 3.

Nombre del proyecto: Fomento a PYMES Exportadoras.

Descripción: El proyecto tiene como propósito la formación especializada de los

estudiantes a través de la vinculación empresa-universidad en donde se promueva el desarrollo de competencias genéricas y disciplinarias adaptadas a las necesidades reales de los sectores productivos, específicamente de PYMES.

Competencia general del proyecto: Identificar y solucionar problemáticas específicas asociadas a las diferentes áreas de las empresas relacionadas, directa e indirectamente, con la exportación mediante la propuesta de soluciones estratégicas que proporcionen su inserción o competitividad en los mercados extranjeros actuando de manera ética y con responsabilidad social.

Duración: 4 meses

Tabla 4. *Ejemplo de PVVC: Fomento a PYMES Exportadoras*

Modalidades de Aprendizaje	Créditos	Carácter
Unidad de Aprendizaje: Seminario de Estrategia de Negocios.	6	Obligatorio
Unidad de Aprendizaje: Seminario de Logística.	6	Obligatorio
Unidad de Aprendizaje: Seminario de Comercio Exterior.	6	Obligatorio
Prácticas Profesionales	10	Obligatorio
PVVC: Fomento a PYMES Exportadoras	2	Optativo
Total	30	

Fuente: Elaboración propia.

4.2.10. Actividades artísticas, culturales y deportivas

Son de carácter formativo y están relacionadas con la cultura, el arte y el deporte para el desarrollo de habilidades que coadyuvan a la formación integral del alumno, ya que fomentan las facultades creativas, propias de los talleres y grupos artísticos, y de promoción cultural, o mediante la participación en actividades deportivas (UABC, 2013).

El alumno podrá obtener créditos por medio de estas actividades llevándolas a cabo en las unidades académicas de adscripción u otras unidades académicas de la UABC, mediante la programación de diversas actividades curriculares durante la etapa básica (UABC, 2018). La obtención de créditos de esta modalidad será bajo las “Actividades Complementarias de Formación Integral I, II y III”, acreditadas con la

presentación de un carnet, otorgando un crédito por cada 8 actividades complementarias de formación integral y un máximo de dos créditos por periodo. Además, podrán optar por la “Actividad Deportiva I y II” y “Actividad Cultural I y II”, siempre y cuando la participación sea individual y no se haya acreditado en otra modalidad y sea aprobado por un comité de la propia unidad académica, o bien a través de los cursos ofertados para la obtención de créditos de la Facultad de Artes y la Facultad de Deportes. La unidad académica solicitará el registro de estas actividades al Departamento de Apoyo a la Docencia y la Investigación de la unidad regional. Los mecanismos y criterios de operación se encuentran disponibles en la página web² de la Coordinación General de Formación Profesional.

4.2.11. Prácticas profesionales

Es el conjunto de actividades y quehaceres propios de la formación profesional para la aplicación del conocimiento y la vinculación con el entorno social y productivo (UABC, 2004). Mediante esta modalidad, se contribuye a la formación integral del alumno al combinar las competencias adquiridas para intervenir en la solución de problemas prácticos de la realidad profesional (UABC, 2013). Este sistema de prácticas obligatorias permitirá poner en contacto a los estudiantes con su entorno, aplicar los conocimientos teóricos en la práctica, proporcionar la experiencia laboral que requiere para su egreso y establecer acciones de vinculación entre la escuela y el sector público o privado.

Esta actividad se realiza en la etapa terminal del programa de estudios, para que el alumno adquiera mayor habilidad o destreza en el ejercicio de su profesión. Las prácticas profesionales tendrán un valor de 10 créditos con un carácter obligatorio, mismas que podrán ser cursadas una vez que se haya cubierto el 70% de los créditos del plan de estudios y haber liberado la primera etapa del servicio social. Se sugiere que se inicien las prácticas preferentemente después de haber acreditado el servicio social profesional.

Previo asignación de estudiantes a una estancia de ejercicio profesional, se establecerán programas de prácticas profesionales con empresas e instituciones de los diversos sectores, con las cuales se formalizarán convenios de colaboración académica

² http://www.uabc.mx/formacionbasica/documentos/Mecanismos_y_Criterios_de_Operacion.pdf

donde el estudiante deberá cubrir 240 horas en un periodo escolar.

Adicionalmente, con la presentación de las prácticas profesionales, se podrán acreditar unidades de aprendizaje de carácter obligatorio u optativo, siempre y cuando las actividades desarrolladas durante la práctica sean equivalentes a los contenidos de las unidades de aprendizaje. En todos los casos, el Comité Evaluador deberá consentir su aprobación a las solicitudes recibidas.

La operación y evaluación del ejercicio de las prácticas profesionales, estará sujeto a los siguientes procesos:

- a. Asignación: Es la acción de adscribir al alumno a una unidad receptora, para la realización de sus prácticas profesionales;
- b. Supervisión: Es la actividad permanente de verificación en el cumplimiento de metas y actividades propuestas de los programas de prácticas profesionales;
- c. Evaluación: Es la actividad permanente de emisión de juicios de valor en el seguimiento de las prácticas profesionales que realizan tanto la unidad receptora como la unidad académica para efectos de acreditación del alumno; y
- d. Acreditación: Consiste en el reconocimiento de la terminación y acreditación de las prácticas profesionales del alumno, una vez satisfechos los requisitos establecidos en el programa de prácticas profesionales.

En el proceso de Asignación, será responsabilidad de la unidad académica, a través del Comité Revisor o el Responsable del Programa Educativo, la aceptación de programas de prácticas profesionales y responsabilidad del tutor asignado a cada estudiante el acreditarla.

Durante la ejecución de las prácticas profesionales, el practicante debe estar obligatoriamente bajo la supervisión, tutoría y evaluación de un profesional del área designado por las organizaciones, el cual asesorará y evaluará su desempeño. Las actividades que el estudiante realice deben relacionarse estrictamente con su campo profesional y podrá recibir una retribución económica cuyo monto se establecerá de común acuerdo. Es requisito que durante el proceso de Supervisión y Evaluación se considere el cumplimiento de los compromisos y plazos de ejecución previamente establecidos en el acuerdo entre las diferentes partes, en donde se describen las condiciones en las que realizará esta actividad. Durante el ejercicio de estos procesos,

el estudiante deberá entregar un informe parcial y uno final, respectivamente. Los cuales deben ser avalados por el responsable asignado por la unidad receptora y el responsable de prácticas profesionales de la unidad académica.

El proceso de Acreditación se realizará una vez que el estudiante entregue en tiempo y forma, al responsable de prácticas profesionales de la unidad académica, los informes solicitados, debidamente firmados y sellados por el responsable de la unidad receptora. Después de la revisión de los informes, el responsable de prácticas profesionales procederá a registrar en el sistema institucional la acreditación de esta modalidad de aprendizaje.

En el caso del Programa Educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales se busca propiciar y promover las prácticas profesionales internacionales; cumpliendo con ello con los hallazgos y las observaciones producto de la evaluación externa e interna del propio programa. En este sentido, al momento se cuenta con dos programas de prácticas profesionales registrados a este efecto; uno con la Secretaría de Relaciones Exteriores, con la empresa Honeywell y otro más con la Walt Disney Company. No obstante, se puntualiza la importancia de crear un mayor número de proyectos en este sentido.

4.2.12. Programa de emprendedores universitarios

Estará integrado por actividades académicas con valor curricular. Las unidades académicas buscan apoyar a aquellos alumnos que manifiesten inquietudes con proyectos innovadores, por medio de un análisis del perfil emprendedor, la formulación de un plan de negocios, orientación para apoyo financiero y su validación académica, entre otros (UABC, 2018).

En el plan de estudio se integra la asignatura Desarrollo de Emprendedores que, junto con el área Administrativa y Financiera, fincan las bases del emprendimiento y se promueve una formación empresarial.

4.2.13. Actividades para la formación en valores

Esta modalidad se refiere a la participación de los alumnos en actividades que propicien un ambiente de reflexión axiológica que fomente la formación de valores éticos y de

carácter universal, así como el respeto a éstos, con lo que se favorece su formación como personas, ciudadanos responsables y profesionistas con un alto sentido ético (UABC, 2013), donde se busca la promoción de los valores fundamentales de la comunidad universitaria como: la confianza, la democracia, la honestidad, la humildad, la justicia, la lealtad, la libertad, la perseverancia, el respeto, la responsabilidad y la solidaridad (UABC, 2017).

Los planes de estudio incluirán actividades curriculares para la formación valoral, con el fin de propiciar la formación integral del estudiante. A estas actividades se les otorgarán hasta seis créditos en la etapa de formación básica (UABC, 2018). Adicionalmente, cada una de las unidades de aprendizaje contemplan en forma explícita las actitudes y los valores con los que se aplicará el conocimiento de éstas y se generarán actitudes que contribuyan al fomento y formación de valores éticos y profesionales en los estudiantes, por ejemplo, maratón regional y nacional de ética, establecimiento de red valores, desarrollo de foros y congresos de valores y brigadas de apoyo a la comunidad, entre otras actividades.

4.2.14. Cursos intersemestrales

En las unidades académicas, estos cursos se ofertan entre un período escolar y otro. Por sus características, permiten a los alumnos cursar unidades de aprendizaje obligatorias u optativas con la finalidad de cubrir créditos y avanzar en su plan de estudios, de conformidad con la normatividad vigente (UABC, 2013).

Esta modalidad no es aplicable para unidades de aprendizaje que contemplen prácticas de campo, y deberán programarse con un máximo de cinco horas presenciales al día en el periodo intersemestral incluyendo prácticas de laboratorio y actividades de clase y taller. Los alumnos que deseen inscribirse en un curso intersemestral deben cumplir con los requisitos académicos y administrativos establecidos por la unidad académica responsable del curso. La carga académica del alumno no podrá ser mayor de dos unidades de aprendizaje por periodo intersemestral. Estos cursos son autofinanciables y están sujetos a lo indicado en el Estatuto Escolar vigente.

4.2.15. Movilidad e intercambio estudiantil

Se refiere a las acciones que permiten incorporar a alumnos en otras instituciones de educación superior (IES) nacionales o extranjeras, que pueden o no involucrar una acción recíproca. Como un tipo de movilidad se ubica el intercambio estudiantil, que permite incorporar alumnos y necesariamente involucra una acción recíproca. Esta modalidad favorece la adquisición de nuevas competencias para adaptarse a un entorno lingüístico, cultural y profesional diferente, al tiempo que fortalecen la autonomía y maduración de los alumnos (UABC, 2013).

La movilidad e intercambio estudiantil, es la posibilidad que tienen los alumnos de las unidades académicas, para cursar unidades de aprendizaje, realizar prácticas profesionales u otras actividades académicas en forma intrainstitucionales (entre programas, unidades académicas o DES) así como en otras instituciones de educación superior en el país o en el extranjero que puedan ser factibles de acreditar en forma de equivalencias, conversión o transferencia de créditos.

Las unidades académicas establecerán y promoverán los mecanismos para realizar esta actividad, creando estrategias y programas de intercambio y colaboración académica que permitan el logro de sus objetivos en materia de movilidad e intercambio estudiantil y académico tanto interna (entre unidades académicas) como externamente. En este apartado se especifican los mecanismos y acciones que se desarrollarán para fomentar vínculos con otras instituciones de educación superior, con el fin de generar y establecer programas formales para el tránsito y movilidad académica de los alumnos de la UABC.

La movilidad estudiantil intra universitaria se ha venido dando entre escuelas, facultades o institutos, compartiendo así los recursos materiales y humanos y permitiendo que un estudiante curse las unidades de aprendizaje donde mejor le convenga. Además, un estudiante puede participar en proyectos de investigación y desarrollo de otras unidades académicas acumulando créditos en otras modalidades de aprendizaje (ejercicios investigativos, por ejemplo).

Para realizar movilidad interuniversitaria los alumnos son apoyados por el responsable de intercambio estudiantil de las unidades académicas y son exhortados a participar en las convocatorias de movilidad estudiantil que se presenta cada periodo

por parte de la Coordinación General de Vinculación y Cooperación Académica de la UABC. En las Tablas 5 y 6 se muestran algunas universidades que la UABC mantiene convenio y donde se puede promover la movilidad de los estudiantes de Licenciado en Negocios Internacionales. De forma particular el programa educativo cuenta con un convenio específico con la Universidad de Valparaíso de Chile, que permite obtener doble titulación a nivel licenciatura en el área de Negocios Internacionales, además de contar con un convenio específico con la Université Claude Bernard Lyon 1, en Francia con la cual el alumno puede obtener un diploma Técnico en Comercialización Internacional.

Tabla 5. Universidades de países extranjeros con quienes la UABC mantiene convenios para movilidad e intercambio.

País	Institución
Alemania	Universidad de Passau
	Universidad de Coburg
	Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires
	Universidad de Congreso de Mendoza
Argentina	Universidad de Museo Social Argentino
	Universidad de Concepción del Uruguay
	Universidad de Buenos Aires
	Universidad de Luján
	Universidad Nacional de la Pampa
Austria	Johannes Kepler University Linz
	University of Innsbruck
Bélgica	Escuela Superior de la Provincia de Lieja
	Universidad de Brasilia
	Universidad Federal de Pernambuco
Brasil	Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia Minas Gerais
	Universidade do Oeste de Santa Catarina
	Universidade Federal de Santa Catarina
	Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Rio de Janeiro
	Universidade Paulista
	Universidad Católica del Norte
	Universidad de la Serena
	Universidad de Santiago de Chile
Chile	Universidad de Valparaíso
	Universidad Católica de Temuco
	Universidad de Tarapacá
	Pontificia Universidad Católica de Valparaíso
	Universidad Católica de Temuco

País	Institución
China	Nanjing Normal University
	South Western University, School of Economics
	Universidad de Antioquia
	Fundación Universitaria del Área Andina
	Universidad Nacional de Colombia
	Universidad Santiago de Cali
	Pontificia Universidad Javeriana
Colombia	Universidad El Bosque
	Universidad Militar Nueva Granada
	Universidad Pontificia Bolivariana
	Universidad de Manizales
	Universidad de Medellín
	Universidad Externado de Colombia
	Universidad Antonio Nariño
Universidad de San Buenaventura	
Costa Rica	Universidad de Costa Rica
	Universidad Interamericana de las Américas
	The Catholic University of Korea
	Dankook University
Corea del Sur	Kyung Hee University
	Sungshin University
	Soon Chun Hyang University
	Seoul National University of Science and Technology
	Universidad San Francisco de Quito
Ecuador	Universidad de Especialidades Espíritu Santo “UEES”
	Universidad Castilla La Mancha
	Universidad de Jaén
	Universidad de Almería
	Universidad de Burgos
España	Universidad de Cádiz
	Universidad de Cantabria
	Universidad de Granada
	Universidad de La Coruña
	Universidad de Las Palmas de Gran Canaria
	Universidad de Les Illes Balears
	Universidad de Lleida
	Universidad de San Jorge
	Universidad de Santiago de Compostela
	Universidad de la Laguna
	Universidad de Vigo
	Universidad de Extremadura
	Universidad de Zaragoza
	Universidad Politécnica de Valencia
Universidad de Córdoba	
Universidad Rey Juan Carlos	
Universidad Complutense de Madrid	

País	Institución
Estados Unidos	San Diego State University
	State Center Community College District Fresno
	Corporación Internacional para la Gestión del Conocimiento
	City University of New York
	The University of Arizona
	Northern Arizona University
	Universidad de Rennes 2
Francia	Université Grenoble Alpes
	National Polytechnic Institute of Toulouse
	Université de Perpignan
Hungría	Széchenyi István University
	Kodolanyi Janos University of Applied Sciences
Italia	Università Degli Studi Di Perugia
	Università Degli Studi Di Torino
Paraguay	Universidad Nacional de Asunción
	Universidad Autónoma de Asunción
Perú	Universidad Nacional Mayor de San Marcos
	Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
	Universidad Continental
Portugal	Instituto de Arte, Design e Empresa-Universitário (IADE)
Rusia	ITMO University
Turquía	Istanbul Aydin University
Uruguay	Universidad de la República de Uruguay
	Universidad de Montevideo

Fuente: Elaboración propia con datos de la Coordinación General de Vinculación y Cooperación Académica.

Tabla 6. Universidades de México con quienes la UABC mantiene convenios para movilidad e intercambio

Estado de la República Mexicana	Institución
Aguascalientes	Universidad Autónoma de Aguascalientes
Campeche	Universidad Autónoma del Carmen
	Universidad Autónoma de Campeche
	Instituto Politécnico Nacional
CDMX	Universidad Autónoma Metropolitana
	Universidad Iberoamericana A.C.
	Universidad Nacional Autónoma de México
	Centro de Estudios Profesionales Fray Bartolomé de las Casas. (FCSYP)
Chiapas	Universidad Autónoma de Chiapas
	Universidad de Ciencias y Artes de Chiapas
Chihuahua	Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Coahuila	Universidad Autónoma de Coahuila
Colima	Universidad de Colima
Durango	Universidad Juárez del Estado de Durango

Estado de la República Mexicana	Institución
Estado de México	Universidad Autónoma Chapingo
	Universidad Autónoma del Estado de México
Guanajuato	Universidad de Guanajuato
Hidalgo	Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo
Jalisco	Universidad de Guadalajara
	Universidad del Valle de Atemajac
Michoacán	Universidad Latina de América
	Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo
Morelos	Universidad Autónoma del Estado de Morelos
Nayarit	Universidad Autónoma de Nayarit
Nuevo León	Universidad Autónoma de Nuevo León
	Universidad de Monterrey
	Universidad Popular Autónoma del Estado de Puebla
Puebla	Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
	Universidad Valle de Puebla
Querétaro	Universidad Autónoma de Querétaro
Quintana Roo	Universidad de Quintana Roo
San Luis Potosí	Universidad Cuauhtémoc Campus San Luis Potosí
Sinaloa	Universidad Autónoma de Sinaloa
	Universidad de Occidente
Sonora	Centro de Estudios Superiores del Estado de Sonora
	Universidad de Sonora
Tamaulipas	Universidad Autónoma de Tamaulipas
	Universidad del Noreste A.C.
Veracruzana	Universidad Cristóbal Colón
	Universidad Veracruzana
Yucatán	Universidad Autónoma de Yucatán
Zacatecas	Universidad Autónoma de Zacatecas

Fuente: Elaboración propia con datos de la Coordinación General de Vinculación y Cooperación Académica.

4.2.16. Servicio social comunitario y profesional

La UABC, con fundamentos en el Reglamento de Servicio Social vigente, obliga a los estudiantes de licenciatura a realizar el servicio social en dos etapas: comunitario y profesional. Con base en lo anterior, las unidades académicas deberán planear vínculos de colaboración con instancias y externas a la universidad, en campos de acción

específicos relacionados con el plan de estudios de cada programa educativo que la constituyen.

Como se indica en el Reglamento de Servicio Social, los estudiantes podrán realizar su servicio social en cualquier entidad pública federal, estatal o municipal; en organismos públicos descentralizados, de interés social; en dependencias de servicios o unidades académicas de la Universidad; en fundaciones y asociaciones civiles, así como en instituciones privadas que estén orientadas a la prestación de servicios en beneficio o interés de los sectores marginados de la sociedad de Baja California, del país o de las comunidades mexicanas asentadas en el extranjero.

Los programas correspondientes al servicio social comunitario o primera etapa tienen como objetivo beneficiar a la comunidad bajacaliforniana en primer término, fomentar en los estudiantes el espíritu comunitario y trabajo en equipo, y, sobre todo, fortalecer la misión social de nuestra máxima casa de estudios. Esta etapa del servicio social consta de 300 horas y deberá realizarse en la etapa básica del programa educativo y antes de ingresar a la etapa disciplinaria.

Los programas de servicio social profesional o segunda etapa, se gestionan en las unidades académicas a través de convenios con las instituciones públicas y privadas. Para ello, el programa considera 480 horas que estarán comprendidas en un periodo mínimo de seis meses y podrá realizarse una vez que se cubra el 60% de los créditos del programa. Las actividades desarrolladas en esta etapa fortalecen la formación académica, capacitación profesional del prestador de servicio social y fomentan la vinculación de la universidad con los sectores público social y productivo.

Además, en este programa educativo, mediante el servicio social profesional, se podrá obtener créditos asociados al currículo, siempre que el proyecto se registre como parte de un PVVC. La operación y evaluación del ejercicio del servicio social comunitario y profesional, estará sujeto a los procesos de asignación, supervisión, evaluación y liberación.

En el proceso de Asignación, será responsabilidad de las unidades académicas, a través de un comité revisor, la aceptación de programas de servicio social y del responsable de servicio social, el aprobar la asignación de cada estudiante a dichos programas. La función del responsable de cada unidad académica es informar a las unidades receptoras de los dictámenes de los programas propuestos.

Para iniciar con un programa de servicio social, los alumnos deberán acreditar el

Taller de Inducción al Servicio Social, obtener la asignación de la unidad académica responsable del programa y entregar a la unidad receptora la carta de asignación correspondiente.

Durante la ejecución del servicio social, el prestador debe estar obligatoriamente bajo la supervisión y evaluación de un profesional del área designado por la unidad receptora, el cual va a asesorar y evaluar su desempeño; validar los informes de actividades que elabore el prestador; e informar a la unidad académica de los avances y evaluaciones realizadas. Por su parte, el responsable de servicio social de la unidad académica deberá recibir y aprobar los informes de las actividades realizadas por los prestadores de servicio social.

Es requisito que durante el proceso de Supervisión y Evaluación se considere el cumplimiento de los compromisos y plazos de ejecución previamente establecidos en el programa de servicio social registrado, en donde se describen las condiciones en las que realizará esta actividad.

El proceso de Acreditación y Liberación se realizará una vez que el estudiante entregue en tiempo y forma, al responsable de servicio social de la unidad académica, los informes solicitados, debidamente avalados por el responsable de la unidad receptora. Después de la revisión de los informes, el responsable de servicio social procederá a registrar en el sistema institucional la liberación total o parcial de esta modalidad de aprendizaje.

4.2.17. Lengua extranjera

El conocimiento de una lengua extranjera se considera parte indispensable de la formación de todo alumno y fue confirmado por los estudios diagnósticos, donde se identificó por parte de empleadores y egresados del programa educativo particular necesidad de dominio del inglés. Por ser el inglés la lengua dominante en el desarrollo científico y tecnológico de la profesión se vuelve indispensable para los estudiantes en las actividades asociadas a su aprendizaje en sus etapas de formación básica, disciplinaria y terminal. Además, el entorno local y regional del ejercicio profesional demanda interacción del ingeniero egresado en empresas y organizaciones de escalas globalizadas (UABC, 2018).

Por lo anterior, el aspirante al programa educativo de la Licenciatura en Negocios

Internacionales deberá acreditar dominio del idioma inglés antes de asignarse a carrera, a través de cualquiera las siguientes opciones (ver Tabla 7)

Tabla 7. Equivalencia de puntaje entre certificaciones de inglés

UNISER	TOEFL ITP	TOEFL IBT	TOEIC	IELTS	MCER
Semestre 6	550	79	685	6.5	B2

Fuente: Elaboración propia con información de la Facultad de Idiomas de la UABC.

El cumplimiento por parte del alumno en alguna de las opciones señaladas anteriormente dará lugar a la expedición de una constancia de acreditación del idioma inglés emitida por la Unidad Académica o la Facultad de Idiomas de la UABC.

Así mismo, los estudiantes de este programa educativo deberán acreditar para su egreso el dominio de un tercer idioma (distinto al español, inglés o en su caso lengua materna) de elección del alumno, de acuerdo con las siguientes opciones:

- a. Cursar y aprobar por lo menos tres niveles de un idioma distinto al inglés, en la Facultad de Idiomas de esta Universidad o en la Unidad Académica, independientemente de la Etapa del Plan de Estudios en que se hayan aprobado.
- b. Cursar la totalidad de los niveles de un idioma distinto al inglés o lengua materna, en la Facultad de Idiomas de esta Universidad, independientemente de la Etapa del Plan de Estudios en que se hayan aprobado.
- c. Presentar y aprobar un examen, aplicado por la Facultad de Idiomas, donde se evalúe que el alumno maneja en un 60% un idioma distinto al inglés o su lengua materna.
- d. Estancias internacionales autorizadas por la Unidad Académica con duración mínima de tres meses en un país con idioma oficial distinto al español, inglés o de su lengua materna; habiendo acreditado estudios formales en dicho idioma.

De igual forma, el cumplimiento de alguna de las opciones señaladas anteriormente dará lugar a la expedición de una constancia de acreditación de lengua extranjera emitida por la Unidad Académica o la Facultad de Idiomas de la UABC.

4.3. Titulación

La titulación es un indicador clave de la calidad y eficiencia de los programas educativos. La normatividad de la UABC contempla de manera amplia y detallada un reglamento que

específica para todo estudiante que ha concluido un programa de formación profesional, los requisitos a cumplir para obtener el grado de licenciatura. Por esta razón, los egresados del programa educativo deberán observar en lo particular el procedimiento de titulación señalado en el Reglamento General de Exámenes Profesionales vigente, cumpliendo con los requisitos que marca el Estatuto Escolar vigente.

La Universidad está sumando esfuerzos para identificar áreas de oportunidad, diseñar e implementar estrategias que conlleven a incrementar la eficiencia terminal en sus diferentes programas educativos, impulsando así, las diversas modalidades de titulación contempladas en Estatuto Escolar, que a continuación se enlistan:

- a. Obtener la constancia de Examen General de Egreso de Licenciatura (EGEL) aplicado por el Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, que acredite el Índice CENEVAL Global mínimo requerido por la Universidad, al momento de su expedición, o su equivalente en otro examen de egreso que autorice el H. Consejo Universitario.
- b. Haber alcanzado al final de los estudios profesionales, un promedio general de calificaciones mínimo de 90.
- c. Haber cubierto el total de los créditos del plan de estudios de una especialidad o 50% de los créditos que integran el plan de estudios de una maestría, cuando se trate, en ambos casos, de programas educativos de un área del conocimiento igual o afín al de los estudios profesionales cursados.
- d. Comprobar, de conformidad con los criterios de acreditación que emita la unidad académica encargada del programa, el desempeño del ejercicio o práctica profesional, por un periodo mínimo acumulado de 2 años, contados a partir de la fecha de egreso.
- e. Aprobar el informe o memoria de la prestación del servicio social profesional, en los términos previstos por la unidad académica correspondiente.
- f. Presentar Tesis Profesional, la cual consiste en desarrollar un proyecto que contemple la aplicación del método científico para comprobar una hipótesis o supuesto según el abordaje metodológico, sustentado en conocimientos adquiridos durante su desarrollo y presentándola con base en un guion metodológico establecido por la unidad académica.

- g. Titulación por proyecto, mediante la presentación de un informe producto de actividades de vinculación con la sociedad, siempre que formen parte de un PVVC debidamente registrado.
- h. Los egresados de programas educativos que han sido reconocidos como programas de calidad por algún organismo acreditador o evaluador como COPAES o CIEES podrán optar por la titulación automática.

4.4. Requerimientos y mecanismos de implementación

4.4.1. Difusión del programa educativo

Cada unidad académica cuenta con un responsable de difusión quien realiza la divulgación y la promoción de las diversas actividades que se llevan a cabo al interior de las unidades académicas o de la institución. En ese sentido, la difusión del programa educativo se llevará a cabo mediante diferentes mecanismos, tales como la página web oficial de la Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali³ Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana⁴; redacción, edición y/o publicación de notas de divulgación de la ciencia por distintos medios, tales como la Gaceta Universitaria⁵, mención y entrevistas en UABC Radio⁶ y otras radiodifusoras, periódicos de circulación local; elaboración de diversos recursos audiovisuales compartidos en los diferentes medios; boletines informativos de cada unidad académica; redes sociales institucionales; visitas y reuniones con empleadores privados y gubernamentales, y egresados; promoción en instituciones de educación media superior; entre otras.

4.4.2. Descripción de la planta académica

Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali

La planta académica de la Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali, que atiende el programa educativo, está conformada por 51 profesores, de los cuales 5 son Profesores de Tiempo Completo (PTC) y 46 de asignatura, los cuales sustentan los siguientes

³ <http://fca.mxl.uabc.mx/FCAMXL/>

⁴ <http://fca.tij.uabc.mx/lcc.php>

⁵ <http://gaceta.uabc.edu.mx>

⁶ <http://radio.uabc.mx/>

grados académicos (ver Tabla 8 y Tabla 9).

Tabla 8. Composición del claustro docente que participa en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, FCA, Mexicali

Grados académicos del claustro docente por unidad académica				
	Doctorado	Maestría	Licenciatura	Total
Mexicali	12	21	18	51

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la Subdirección Académica de la FCA, Mexicali.

A pesar de que algunos docentes aún cuentan con el grado de licenciatura, su aprendizaje y profesionalización deriva de su intervención en el campo laboral resaltando su experiencia en áreas específicas como logística internacional y nacional, distribución comercial, legislación y normatividad comercial, operatividad administrativa, etc.

Tabla 9. Perfil de la planta docente de tiempo completo de la FCA Mexicali

No. Empleado	Nombre	Grado de estudios	Institución de egreso (según último grado de estudios)	PRODEP	SNI
20198	Ibarra Cisneros Manuel Alejandro	Negocios Internacionales Doctorado	Castilla la Mancha	X	X
28796	Miranda Torres Pedro	Licenciatura en Administración de Empresas Maestría en Mercadotecnia Doctorado	IPPSON	X	X
25746	Montaño Hernández Martin Francisco	Licenciatura en Negocios Internacionales Maestría en Administración Doctorado en Ciencia Administrativa	UABC	X	X
20251	Moreno Moreno Luis Ramón	Licenciatura en Economía Doctorado	UABC	X	X
22241	Vela Reyna Juan Benito	Licenciatura en Relaciones Comerciales Internacionales Maestría en Mercadotecnia Doctorado Ciencia Administrativa	IEU	X	X

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la Subdirección Académica de la FCA, Mexicali

La FCA Mexicali, integra diferentes Cuerpos Académicos que llevan a cabo actividad de investigación y divulgación que impactan directamente a las áreas del conocimiento del Programa Educativo de Licenciados en Negocios Internacionales que se componen por: Derecho, Contable y Financiera, Matemáticas, Economía, Administración, Informática, Humanidades y Comercio. Los integrantes de los cuerpos académicos participan en eventos académicos internos, nacionales e internacionales a través de la publicación de sus investigaciones, mismas que son consideradas para actualizar la cátedra impartida en las diferentes unidades de aprendizaje que se imparten en este programa educativo (ver Tabla 10).

En la carrera de la licenciatura en Negocios Internacionales existen cuatro líneas de investigación vinculadas al plan de estudio, las cuales son derivadas de los cuerpos académicos registrados ante PRODEP de los docentes adscritos al programa y aprobadas por el comité de investigación de la facultad, participando en las áreas administrativas, contables/financieras, gestión económico-administrativa y sustentabilidad.

Tabla 10. Cuerpos Académicos de la FCA, Mexicali.

Cuerpo Académico	Línea de investigación	Docentes asociados
Planeación y desarrollo	Competitividad, sustentabilidad y desarrollo regional	Dr. Luis Ramón Moreno Moreno
Gestión estratégica económica administrativa para la competitividad empresarial e institucional.	Gestión estratégica económica administrativa para la competitividad empresarial e institucional.	Dr. Leonel Rosiles Lopez
Ciencias económicas administrativas.	Administración, Economía y Desarrollo de las Organizaciones.	Dr. Manuel Alejandro Ibarra Cisneros y Dra. Karla Emilia Cervantes Collado

Fuente: Elaborado por la Coordinación de Posgrado en Investigación de la FCA Mexicali

Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana

La planta académica de la Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana, que atiende

el programa educativo está conformada por 64 docentes, de los cuales 8 son de tiempo completo y 56 de asignatura. (ver Tabla 11).

Tabla 11. Composición del claustro docente que participa en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales

Grados académicos del claustro docente por unidad académica				
	Doctorado	Maestría	Licenciatura	Total
Tijuana	10	36	18	64

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la Subdirección Académica de la FCA, Tijuana

De los 37 docentes de tiempo completo que laboran dentro de la FCA Tijuana, solo un docente imparte su mayor carga académica dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, ahora bien, si se discrimina la información identificando por profesión, solo tres docentes de tiempo completo cubren este criterio y de estos, dos solo imparten una asignatura dentro del programa educativo (ver tabla 12)

Tabla 12. Perfil de la planta docente de tiempo completo de la FCA Tijuana

No. Empleado	Nombre	Grado de estudios	Institución de egreso (según último grado de estudios).	PRODEP	SNI
18471	Berrelleza Carrillo Marianna	Licenciatura en Negocios Internacionales Maestría en Administración	UABC	Vigencia de 2020 a 2023	-----
16649	Perusquia Velasco Juan Manuel Alberto	Licenciatura en Comercio Exterior y Aduanas Maestría en Comercio Internacional Doctorado en Ciencias Administrativas	CETYS	Vigencia de 2020 a 2023	Vigencia de enero de 2019 a 2022
22432	Villalón Cañas Rocío	Licenciatura en Negocios Internacionales Maestría en Administración con enfoque en Mercadotecnia	CETYS	Vigencia de 2018 a 2021	-----

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la Subdirección Académica de la FCA, Tijuana.

Cuerpos Académicos para el programa educativo.

En la FCA Tijuana, los cuerpos académicos están formados por docentes de tiempo completo con reconocimiento del programa para el Desarrollo Profesional Docente, para tipo superior (PRODEP) y estos no necesariamente imparten unidades de aprendizaje en el programa educativo o imparten unidades de aprendizaje relacionadas con los temas de investigación desarrollados en relación a las líneas de investigación registradas por los cuerpos académicos ante la Coordinación de Posgrado e Investigación de la UABC. Las líneas de investigación que se encuentra en la FCA Tijuana, donde se oferta el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales son en las siguientes (ver Tabla 13)

Tabla 13. Cuerpos Académicos de la FCA, Tijuana

Nombre del Cuerpo Académico	Línea de investigación	Programa educativo
Micro, Pequeña y Mediana Empresa	Competitividad MIPYME como estrategia de desarrollo local. Sistema de Información Financiera y Fiscal	Especialidad en Dirección Financiera y Maestría en Impuestos.
Innovación y Desarrollo Regional	Competitividad y desarrollo regional Sistemas de Innovación	Doctorado en Ciencias Administrativas.
Sistemas de Información y Gestión Empresarial	Tecnologías de la Información y Comunicación en la toma de decisiones	Maestría en Gestión de las TIC.
Productividad competitividad y capital humano en las organizaciones	Productividad y Gestión del talento Humano en las Organizaciones	No aplica
Administración y Gestión del conocimiento en entornos globalizados.	Administración y gestión del conocimiento en entornos globalizados.	No aplica
Empresarialidad social y microfinanzas.	Empresarialidad social. Microfinanzas.	No aplica.
Gestión de la innovación y tecnología.	Gestión de la innovación y del conocimiento. Teoría y aplicaciones.	No aplica.

Fuente: Elaboración propia con información de la Coordinación de Posgrado e Investigación de la FCA, Tijuana

4.4.3. Descripción de la infraestructura, materiales y equipo de la unidad académica

Las unidades académicas cuentan con la infraestructura, materiales y equipo necesario para la operación del programa educativo como se observa en la tabla 14.

Tabla 14. Recursos de apoyo para la operación del programa educativo en las unidades académicas

Descripción	Capacidad	Equipo con el que se cuenta	Cantidad	
			MXLI	TIJ
			64	61
Aulas	Min 25; Max 50	Aula + mesabancos + proyector multimedia	64	61
Audiovisuales	150	Sillas + proyector de video Pantalla + Conexión inalámbrica a internet	1	2
Aula Magna	160	Sillas + proyector de video y pantalla + Conexión inalámbrica a internet	1	N/A
Sala usos múltiples	50	Sillas + proyector de video y pantalla + Conexión inalámbrica a internet+ Videoconferencia	1	2
Auditorio	500	Sillas + proyector de video y pantalla + Conexión inalámbrica a internet	1	N/A
Sala de juntas	20	Mesa + sillas	1	2
Cubículos de docentes	2	Computadora + mobiliario	87	64
Sala de maestros	25	Mesas de Trabajo	1	1
Laboratorio para uso académico	Min 25; Max 30	Mobiliario + pizarrón interactivo	4	9
Laboratorio para uso de tareas y consultas	40	Mobiliario + impresiones	1	1

Descripción	Capacidad	Equipo con el que se cuenta	Cantidad	
Oficina de coordinación	1	Computadora + mobiliario	1	1
Almacén de limpieza	2	Material de limpieza	1	2
Área de copiado + almacén	1	Copiadora + reciclado + material de papelería	1	1
Sanitarios	Min. 1; Max 4.	----	18	16
Enfermería	1	Primeros auxilios	1	1
		Equipo de cómputo para uso de maestros	181	315
		Equipo de cómputo para uso de maestros	19	6
		Equipo de apoyo para alumnos y maestros	23	105

Biblioteca

El servicio de biblioteca se encuentra normado por el Reglamento General de Bibliotecas de la UABC, en su capítulo segundo se detallan los lineamientos en cuanto a préstamos a domicilio, intercambio entre las diversas bibliotecas.

La Licenciatura en Negocios Internacionales tiene acceso a todo el Sistema Bibliotecario, sin importar la Unidad Académica municipio al que está adscrito al igual que todo su catálogo de servicio que la propia biblioteca ofrece, como: visitas guiadas, catálogo en línea, préstamo de material bibliográfico, internet inalámbrico, buzón nocturno, salas de lectura y cursos de capacitación. Los horarios de atención de la biblioteca están sujetos al horario estudiantil de cada Unidad Académica, al igual que los servicios que se ofrecen.

Todos los campus cuentan con una Biblioteca Central. Algunas unidades académicas cuentan dentro de sus instalaciones con una biblioteca específica para las

áreas del conocimiento y por ende los estudiantes del programa educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales tienen acceso a ella y a la Biblioteca Central a través de su credencial vigente como estudiantes de la UABC. Una herramienta adicional de consulta a la bibliografía es la biblioteca virtual con la que cuenta la UABC donde los jóvenes estudiantes acceden a través de internet y lo pueden hacer desde la comodidad de sus hogares.

Cuenta con un catálogo en línea que permite obtener datos generales de los recursos de información, su clasificación y condición, estos datos son necesarios para confirmar si es el recurso que necesita, donde puede localizarlo físicamente y si está disponible para su préstamo, esta consulta la pueden hacer desde cualquier computadora con acceso a internet en <http://biblioteca.uabc.mx>.

En la biblioteca o centro de información se cuenta con la mayoría de las referencias bibliográficas básicas mencionadas en los programas de asignatura.

También existen convenios con Instituciones tanto Nacionales como Internacionales que dan facilidad de uso a investigadores, maestros y alumnos de la Licenciatura en Negocios Internacionales; se mantiene estrecha comunicación y contacto, auxiliándose para satisfacer las necesidades de los usuarios (maestros y estudiantes).

La UABC está suscrita a través del Consorcio Nacional de Recursos de Información Científica y Tecnológica (CONRICYT), de CONACYT, a una serie de recursos bibliográficos digitales de información Científica y Tecnológica, que permite tanto a docentes como alumnos tienen acceso a través del portal web de la Biblioteca Central de la UABC a E-Recursos, donde podrán consultar los siguientes recursos (ver Tabla 15) para el apoyo en el desarrollo de la unidad de aprendizaje.

Tabla 15. Relación de recursos electrónicos de Biblioteca Central UABC

Bases de datos	Recursos abiertos	Libros electrónicos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ American Association for the Advance of Science ▪ Cambridge Collection ▪ EBSCO Host ▪ ScienceDirect Freedom Collection (ELSEVIER) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Red de revistas de América Latina y el Caribe, España y Portugal. ▪ Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América y el Caribe de la red CLACSO 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CENGAGE ▪ Ebook collection (EBSCOhost) ▪ Mc Graw Hill. ▪ OXFORD ▪ Pearson

Bases de datos	Recursos abiertos	Libros electrónicos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ CENGAGE Learning (GALE) ▪ IEEE/IET Electronic Library ▪ JSTOR ▪ OXFORD University Press ▪ WILEY ▪ INEGI ▪ SCOPUS ▪ SPRINGER 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Scientific Electronic Library Online ▪ Directory of Open Access Journals ▪ Sistema Regional en línea para revistas científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. ▪ Revistas científicas electrónicas españolas y latinoamericanas. ▪ Revistas electrónicas complutenses. ▪ Biblioteca Pública de Ciencias. ▪ Biblioteca Digital Mundial. 	

Fuente: Elaboración propia con información del Sistema Bibliotecario de UABC.

En los servicios de Biblioteca para los usuarios del programa educativo Licenciado en Negocios Internacionales, se cuenta con un volumen acorde a las necesidades del programa. La disponibilidad e idoneidad de la bibliografía es pertinente para las asignaturas. El funcionamiento de la biblioteca cumple con los estándares de atención a los usuarios. Además de contar con los procedimientos difundidos y formales para consulta y préstamo del acervo. La biblioteca ofrece cursos y talleres de capacitación de forma periódica para el manejo eficiente de las bases de datos digitales del catálogo cimarrón y demás servicios que ofrece. Se cuenta con ciertos requerimientos que cumplen con la atención para personas con necesidades especiales. La satisfacción de los usuarios es aceptable respecto a los servicios de la biblioteca.

4.4.4. Descripción de la estructura organizacional

En la presente propuesta se considera la necesidad de una organización que impulse programas y servicios de apoyo para la operación adecuada de los programas educativos. Que se valoren los procesos de enseñanza-aprendizaje y brinde seguimiento, continuidad y evaluación a las acciones encaminadas a ofrecer las condiciones para el fácil tránsito de los estudiantes en el programa. A continuación, se integran las estructuras organizacionales de las unidades académicas donde opera el programa educativo, cabe destacar que en cada unidad académica las coordinaciones

de programa Educativo de Licenciado en Negocios Internacionales se integra a la estructura organizacional de cada Facultad, siendo la Subdirección quien mantiene autoridad directa con cada Responsable del Programa Educativo como se observan en los siguientes organigramas (Figura 1 y 2) correspondientes a las unidades académicas.

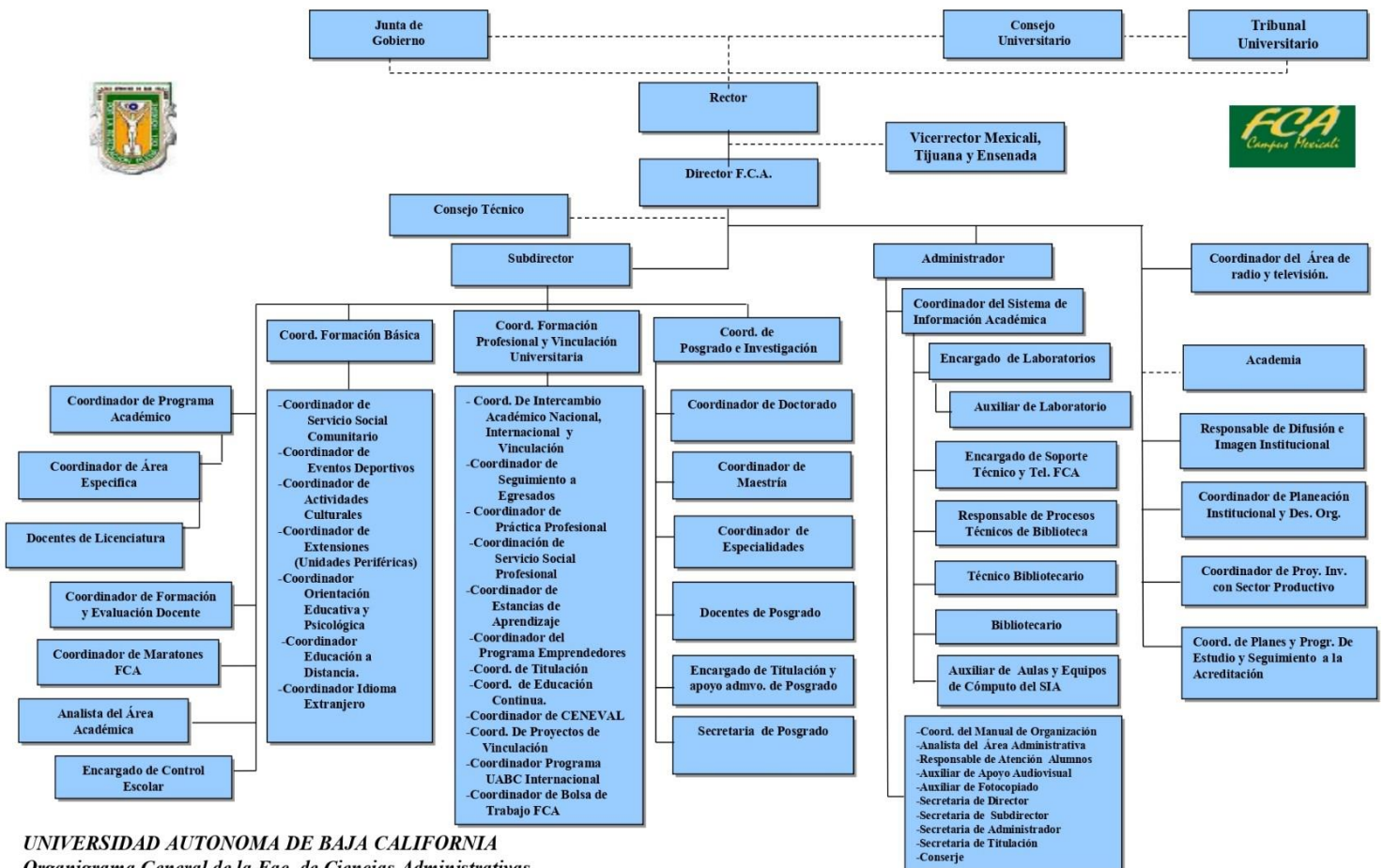


Figura 1. Organigrama de la Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali

Fuente: Administración de la FCA Mexicali

⁷ La descripción de puestos se puede consultar en el Manual de Funciones: https://drive.google.com/file/d/1-NfKPwblvjU_D7bErXBcyDWfpNAa3TYT/view

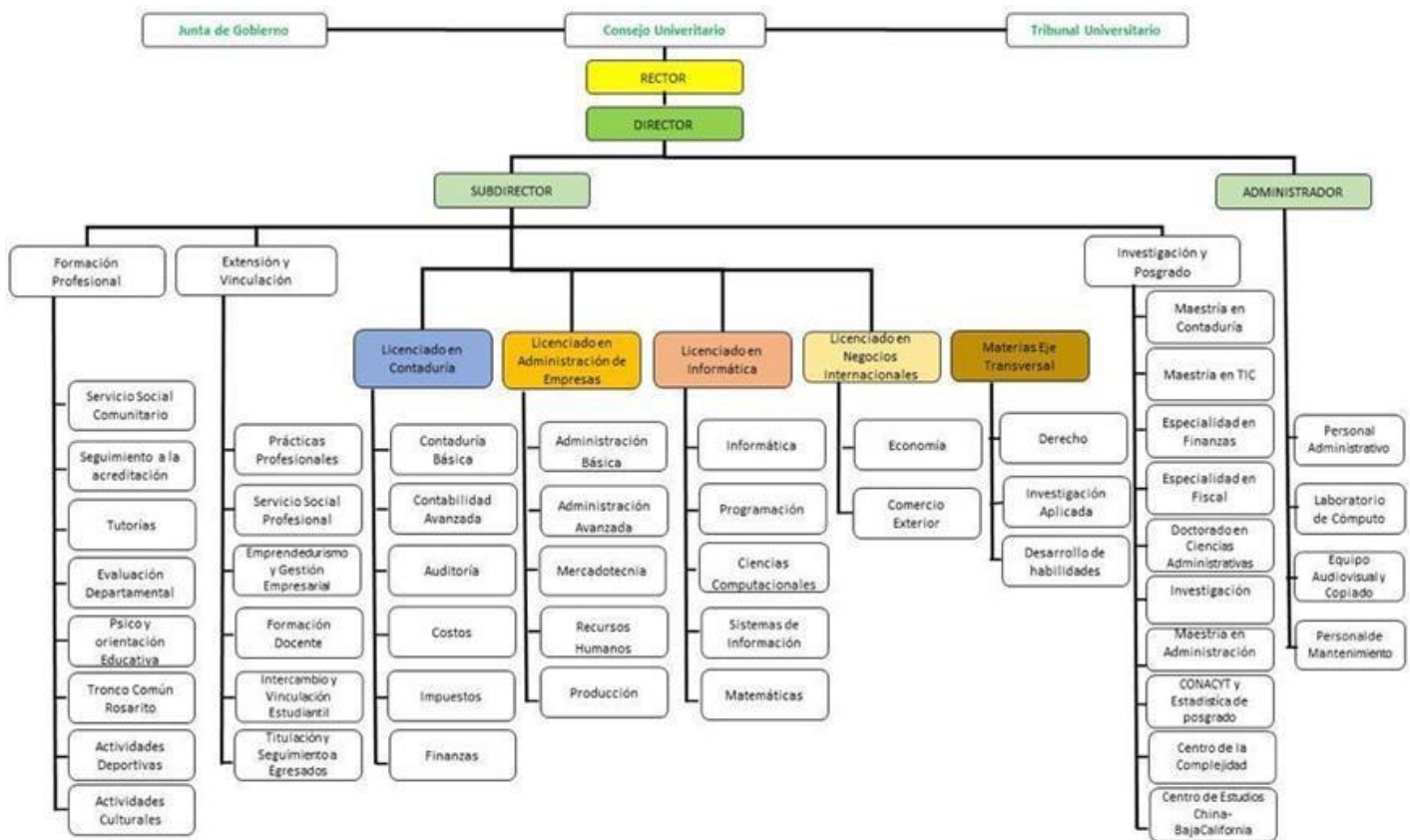


Figura 2. Organigrama de la Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana
Fuente: Administración de la FCA Tijuana

4.4.5. Descripción del Programa de Tutoría Académica

El propósito general de la tutoría académica es potencializar las capacidades y habilidades del estudiante para que consolide su proyecto académico con éxito, mediante una actuación responsable y activa en su propia formación profesional con la guía y acompañamiento de un tutor, el Programa de Tutorías Académicas en las unidades académicas responde a las inquietudes y necesidades de los actores que intervienen en el proceso de tutorías a través de la automatización de los procesos para su operación (UABC, 2012).

Dentro de la forma de organización de las tutorías académicas, la subdirección se apoya de la Coordinación de Formación Básica de cada unidad académica, quien coordina esta actividad y proporciona el seguimiento respectivo. A todos los estudiantes

se les asigna un tutor desde su ingreso hasta que concluyen sus estudios y cuentan con la posibilidad de realizar un cambio de tutor, en caso de ser necesario, dependiendo la situación que se presente. En relación con el número de estudiantes por tutor, está en función del número de estudiantes que ingresan al programa educativo por grupo, dando como resultado un promedio de 30 estudiantes por tutor.

Con la finalidad de que la tutoría se realice eficientemente, cada unidad académica proporciona capacitación cuando un docente inicia con esta función y cuando existan modificaciones en el proceso de tutorías con la intención de homologar los procedimientos. El responsable de formación básica coordina a los tutores en cada ciclo escolar, la agenda de reuniones de cada ciclo escolar para dar a conocer información y procesos necesarios para el cumplimiento puntual de sus funciones competentes.

Para la programación de las sesiones de tutoría individual y grupal, el tutor cuenta con un plan de actividades proporcionado por el responsable del Programa de Tutorías Académicas, mismo que indica como necesarias al menos cuatro tutorías grupales por ciclo escolar incluida la sesión de asignación de unidades de aprendizaje en periodos de reinscripción. Las cuatro sesiones de tutoría académica se programan de la siguiente manera: la primera en la segunda semana del periodo escolar, la segunda en la mitad del periodo, la tercera en la parte final de semestre y la cuarta en el período de reinscripción.

Las actividades de tutoría que se realizan son registradas en el Sistema de Tutorías Institucional (SIT) para respaldar el trabajo realizado por el tutor y como una forma de sistematizar la información. Durante el período de reinscripción los estudiantes obtienen el formato de Carga Académica Semestral y en caso de ser necesario el estudiante acude a un periodo de ajustes. Al término de cada período escolar, el tutor y tutorado participan en el proceso de evaluación de la tutoría, esto con la finalidad de solicitar su opinión y realizar un seguimiento a los aspectos relacionados en el proceso de tutorías.

Cada tutor presenta un reporte de tutorías al cierre del semestre de los resultados alcanzados y del seguimiento del proceso de apoyo realizado con cada uno de los estudiantes tutorados, evidenciando los avances logrados y refiriendo las necesidades de apoyo que para algunos casos se pudieron haber presentado.

El Coordinador de Formación Básica de la unidad académica realiza un informe

por período escolar de las actividades desarrolladas, de la evaluación de tutores por parte del tutorado y de la autoevaluación de tutores, turnándose a la subdirección para la toma de decisiones correspondiente, permitiendo la retroalimentación permanente de la actividad.

Según los lineamientos generales para la operación de las tutorías académicas de la UABC a cada generación del programa educativo se le asignará un tutor. Su función es asesorar a los estudiantes del programa educativo durante su trayectoria académica a través de la orientación y asesoría para que estén informados de temas de interés vital para el desarrollo y culminación de su proyecto académico.

Mecanismos de operación de la tutoría académica.

a. Proceso de asignación de tutores

Al inicio de cada periodo escolar cada profesor de tiempo completo será asignado como tutor de un número de estudiantes, a quienes atenderá hasta su egreso. La Subdirección de cada unidad académica efectuará la distribución de grupos entre los tutores designados. En el caso especial de que un estudiante requiera cambio de tutor, éste acudirá al coordinador del programa educativo para hacer solicitar dicho cambio.

b. Capacitación del uso del sistema para tutores y tutorados

El responsable de tutoría de la unidad académica correspondiente será el responsable de convocar a talleres de capacitación para tutores y tutorados.

c. Programación de sesiones de tutoría académica

El mínimo de sesiones de tutoría que debe realizar un tutor durante un ciclo escolar es cuatro: durante el periodo de reinscripciones, en la segunda semana del periodo escolar, a la mitad del periodo y otra al término del periodo. Cada profesor será responsable de atender íntegramente, en el espacio y tiempo establecidos a los alumnos bajo su tutoría.

d. Difusión

El responsable de tutorías, apoyado en la coordinación del área de Difusión de cada unidad académica, dará a conocer las fechas para realizar la tutoría durante el periodo

escolar de acuerdo con el calendario establecido.

e. Seguimiento y evaluación

Al término de cada periodo escolar, el tutor y tutorado deberán participar en el proceso de evaluación de la tutoría. El responsable de las tutorías académicas realizará un reporte por periodo escolar de las actividades desarrolladas, turnándose al director de la unidad académica para la toma de decisiones correspondiente y la entrega oportuna del reporte al Departamento de Formación Básica que corresponda. El Departamento de Formación Básica del campus dará seguimiento al proceso de tutorías en las unidades académicas y turnará un reporte a la Coordinación General de Formación Básica.

5. Plan de estudios

5.1. Perfil de ingreso

El aspirante por ingresar a la LNI deberá cubrir los siguientes requisitos:

Conocimientos básicos de:

- Administración, economía, derecho, contabilidad, matemáticas, inglés y campos disciplinarios afines.

Habilidades para:

- Analizar y sintetizar información de textos en idioma español y/o inglés.
- Argumentación.
- Exposición de temas.
- Comunicarse en inglés en forma oral y escrita.
- Utilización de medios digitales en el aprendizaje y en la búsqueda de información.
- Capacidad para establecer y mantener relaciones personales.

Actitudes:

- Interés por el área de negocios y la gestión de empresas a nivel nacional e internacional.
- Iniciativa para generar ideas relacionadas con el quehacer empresarial.
- Proactividad para buscar alternativas a necesidades y problemas específicos en el área de negocios.
- Empatía para trabajar en equipos multidisciplinarios y multiculturales en temas económico-administrativos y de negocios.

Aunado a los requisitos de ingreso que establezca la normatividad de la Universidad Autónoma de Baja California, el aspirante al programa de la Licenciatura en Negocios Internacionales deberá acreditar dominio del idioma inglés antes de asignarse a carrera, a través de cualquiera de las siguientes opciones (ver Tabla 16):

Tabla 16. Equivalencia de puntaje entre certificaciones de inglés

UNISER	TOEFL ITP	TOEFL IBT	TOEIC	IELTS	MCER
Semestre 6	550	79	685	6.5	B2

Fuente: Elaboración propia con información de la Facultad de Idiomas de la UABC.

5.2. Perfil de egreso

El egresado de la Licenciatura en Negocios Internacionales es un profesionalista con una base multidisciplinaria que le permite interactuar y promover el desarrollo económico de la región, a nivel nacional e internacional. Al finalizar el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, el estudiante habrá desarrollado las siguientes competencias:

- a. Analizar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, mediante la aplicación de la normatividad jurídica correspondiente, que permita resolver la problemática legal a la que se enfrenta el ente, de manera responsable y analítica.
- b. Analizar las variables económicas para la toma de decisiones que impactan al ente en su desempeño a nivel local, regional, nacional e internacional, mediante el estudio del propio mercado, con la intención de establecer las estrategias que más le convenga, de forma responsable y eficiente.
- c. Analizar los aspectos financieros que permitan la adecuada operatividad del ente a nivel doméstico e internacional, por medio del estudio de los actores que intervienen y regulan los mercados, para definir su correcta operatividad en el escenario global, con objetividad y responsabilidad.
- d. Aplicar estrategias administrativas que permitan la operación del ente a nivel doméstico e internacional, a partir del conocimiento de los aspectos legales, económicos y financieros relativos que lo impactan, para facilitar su sostenimiento o posible expansión; con una visión de innovación coadyuvando a su desarrollo con actitud analítica y crítica.

Aunado a los requisitos de egreso que establezca la normatividad de la Universidad Autónoma de Baja California, el egresado del programa de la Licenciatura en Negocios Internacionales deberá cumplir con la acreditación de un tercer idioma (distinto al español,

inglés o en su caso lengua materna) de elección del alumno. Para ello se cuenta con las siguientes opciones:

- a. Cursar y aprobar por lo menos tres niveles de un idioma distinto al inglés, en la Facultad de Idiomas de esta Universidad o en la Unidad Académica, independientemente de la Etapa del Plan de Estudios en que se hayan aprobado.
- b. Cursar la totalidad de los niveles de un idioma distinto al inglés o lengua materna, en la Facultad de Idiomas de esta Universidad, independientemente de la Etapa del Plan de Estudios en que se hayan aprobado.
- c. Presentar y aprobar un examen, aplicado por la Facultad de Idiomas, donde se evalúe que el alumno maneja en un 60% un idioma distinto al inglés o su lengua materna.
- d. Estancias internacionales autorizadas por la Unidad Académica con duración mínima de tres meses en un país con idioma oficial distinto al español, inglés o de su lengua materna; habiendo acreditado estudios formales en dicho idioma.

5.3. Campo profesional

A pesar del crecimiento económico de manera desigual a nivel global, la actividad económica suele estar impulsada por las principales regiones urbanas e industriales, sin perder vista a las zonas periféricas y rurales mismas que deben considerarse para poder erradicar la pobreza que ocasiona precisamente este crecimiento inequitativo. En este orden de ideas, para el futuro mediano será necesaria la participación de profesionistas con un perfil bien definido en ámbito comercial, legal, administrativo y financiero, como es el caso del Licenciado en Negocios Internacionales. Su participación en la actividad económica moderna y en conjunto con el cuidado del medio ambiente es más que necesario, convirtiéndose en obligado. Además, la utilización de tecnologías digitales que aprovechen el internet para generar, almacenar y procesar datos promete transformar aún más la economía mundial; el trabajar constantemente en mejorar los costos comerciales y también el buscar transformar la forma en que hoy se realiza el comercio internacional serán los retos y aportación del profesional de los negocios en los próximos años.

En este sentido, su participación en ámbitos del sector público, privado y como profesional independiente podrá desempeñarse de la siguiente manera, misma que se presenta de forma enunciativa y no limitativa:

Sector Privado:

Dentro de áreas tales como estrategia logística, exportación e importación, de desarrollo comercial y mercados, entre otras y a nivel local, regional, nacional, transfronterizo, internacional y global.

Sector Publico:

En entidades y dependencias de la administración pública federal, estatal o municipal relacionadas con los diferentes sectores económicos, propios de la disciplina de los negocios internacionales.

Profesionista independiente:

Realizando actividades de consultoría y asesoría en negocios internacionales, emprendiendo y/o administrando su propio negocio.

5.4 Características de las unidades de aprendizaje por etapas de formación

Unidad académica: Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali
Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana

Programa educativo: Licenciado en Negocios Internacionales

Grado académico: Licenciatura

Plan de estudio: 2021-1

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
	<i>Etapa Básica Obligatoria</i>							
1	Inglés I	01	-	03	-	01	05	
2	Desarrollo de Habilidades Socioemocionales	01	-	03	-	01	05	
3	Habilidades de Redacción y Comunicación	01	-	03	-	01	05	
4	Herramientas Digitales	01	-	04	-	01	06	
5	Introducción a la Administración	02	-	02	-	02	06	
6	Fundamentos de Economía	02	-	02	-	02	06	
7	Matemáticas	02	-	02	-	02	06	
8	Inglés II	01	-	03	-	01	05	
9	Introducción a la Contabilidad	02	-	03	-	02	07	
10	Introducción a la Mercadotecnia	02	-	02	-	02	06	
11	Fundamentos del Turismo en los Negocios	02	-	02	-	02	06	
12	Estadística	01	-	03	-	01	05	
13	Introducción a la Inteligencia de Negocios	02	-	02	-	02	06	
14	Ética, Derechos Humano y Responsabilidad Social	01	-	03	-	01	05	
15	Administración Estratégica Internacional	02	-	02	-	02	06	
16	Matemáticas Financieras	01	-	04	-	01	06	
17	Geografía Socioeconómica	04	-	-	-	04	08	
18	Entorno Económico	03	-	02	-	03	08	
19	Entorno Legal de los Negocios	04	-	-	-	04	08	
20	Fundamentos de Metodología de Investigación	02	-	02	-	02	06	
21	Desarrollo del Pensamiento Complejo	01	-	03	-	01	05	

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
	<i>Etapa Disciplinaria Obligatoria</i>							
22	Mercadotecnia Avanzada	02	-	02	-	02	06	
23	Administración de la Calidad y Certificación	02	-	02	-	02	06	
24	Análisis de Operatividad Financiera	03	-	02	-	03	08	16
25	Derecho Empresarial	03	-	01	-	03	07	
26	Derecho Internacional	02	-	02	-	02	06	
27	Protocolo de Negociación Internacional	03	-	02	-	03	08	
28	Logística Internacional	02	-	02	-	02	06	
29	Administración de Operaciones	01	02	01	-	01	05	
30	Administración Financiera	03	-	02	-	03	08	24
31	Fuentes de Financiamiento	03	-	-	-	03	06	
32	Derecho Fiscal e Impuestos	03	-	01	-	03	07	
33	Plan de Comercialización Internacional	02	-	02	-	02	06	
34	Distribución Estratégica Comercial	02	-	02	-	02	06	
35	Contratos, INCOTERMS y Arbitraje	03	-	01	-	03	07	
36	Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras	03	-	01	-	03	07	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	<i>Etapa Terminal Obligatoria</i>							
37	Desarrollo de Emprendedores	01	-	04	-	01	06	
38	Finanzas Internacionales	03	-	-	-	03	06	
39	Mercado de Valores	03	-	-	-	03	06	
40	Marco Jurídico Aduanero	03	-	01	-	03	07	
41	Seminario de Estrategia de Negocios	01	-	02	-	01	04	
42	Seminario de Logística	01	-	02	-	01	04	
43	Análisis de Factibilidad de Proyectos de Inversión	02	-	02	-	02	06	
44	Seminario de Comercio Exterior	01	-	02	-	01	04	
45	Prácticas Profesionales	-	-	-	10	-	10	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	Optativa	-	-	-	-	-	Vr	
	<i>Etapa Disciplinaria Optativa</i>							
46	Liderazgo y Habilidades Directivas	03	-	-	-	03	06	
47	Mercadotecnia Digital	03	-	-	-	03	06	
48	Administración de Compras	03	-	-	-	03	06	
49	Comparativo del Comportamiento del Consumidor Internacional	03	-	-	-	03	06	
50	Ética en los Negocios y Gobernanza Corporativa	03	-	-	-	03	06	
51	Análisis del Bloque Latinoamericano	03	-	-	-	03	06	
52	Análisis del Bloque Europeo	03	-	-	-	03	06	
53	Análisis del Bloque Asiático	02	-	02	-	02	06	
	<i>Etapa Terminal Optativa</i>							
54	Análisis de Mercados Internacionales	03	-	-	-	03	06	
55	Pensamiento Lateral y Nuevos Negocios	03	-	-	-	03	06	
56	Gestión de Proyectos	03	-	-	-	03	06	
57	Procuración y Abastecimiento	03	-	-	-	03	06	
58	Transporte Global	02	-	02	-	02	06	
59	Operación Aduanera	03	-	-	-	03	06	
60	Administración de Operaciones de Comercio Exterior	03	-	-	-	03	06	

*No es la clave oficial, es una numeración consecutiva asignada para el control, orden y organización de las asignaturas. Cuando el plan de estudios se apruebe por el H. Consejo Universitario, se procede al registro oficial en el Sistema Integral de Planes y Programas de Estudio y Autoevaluación y se le asigna la clave.

**Estas unidades de aprendizaje pueden impartirse en inglés de acuerdo con las condiciones de la unidad académica. El programa de unidad de aprendizaje se diseñó en español e inglés. Esto atiende a las políticas institucionales sobre la promoción de una segunda lengua, principalmente el inglés.

*** Nomenclatura:

HC: Horas Clase

HL: Horas Laboratorio

HT: Horas Taller

HPC: Horas Prácticas de Campo

HE: Horas Extra-clase

CR: Créditos

RQ: Requisitos.

Vr. Variable

5.5 Características de las unidades de aprendizaje por áreas de conocimiento

Unidad académica: Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali
Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana

Programa educativo: Licenciado en Negocios Internacionales

Grado académico: Licenciatura

Plan de estudio 2021-2

Área de conocimiento: Derecho								
Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
19	Entorno Legal de los Negocios	04	-	-	-	04	08	
25	Derecho Empresarial	03	-	01	-	03	07	
26	Derecho Internacional	02	-	02	-	02	06	
32	Derecho Fiscal e Impuestos	03	-	01	-	03	07	
35	Contratos, INCOTERMS y Arbitraje	03	-	01	-	03	07	

Área de conocimiento: Economía								
Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
6	Fundamentos de Economía	02	-	02	-	02	06	
17	Geografía Socioeconómica	04	-	-	-	04	08	
18	Entorno Económico	03	-	02	-	03	08	

Área de conocimiento: Comercio Internacional								
Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
28	Logística Internacional	02	-	02	-	02	06	
33	Plan de Comercialización Internacional	02	-	02	-	02	06	
34	Distribución Estratégica Comercial	02	-	02	-	02	06	
36	Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras	03	-	01	-	03	07	
40	Marco Jurídico Aduanero	03	-	01	-	03	07	
42	Seminario de Logística	01	-	02	-	01	04	
44	Seminario de Comercio Exterior	01	-	02	-	01	04	
	Optativa							
51	Análisis del Bloque Latinoamericano	03	-	-	-	03	06	
52	Análisis del Bloque Europeo	03	-	-	-	03	06	
53	Análisis del Bloque Asiático	02	-	02	-	02	06	
57	Procuración y Abastecimiento	03	-	-	-	03	06	

Área de conocimiento: Comercio Internacional

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
58	Transporte Global	02	-	02	-	02	06	
59	Operación Aduanera	03	-	-	-	03	06	
60	Administración de Operaciones de Comercio Exterior	03	-	-	-	03	06	

Área de conocimiento: Administración

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
5	Introducción a la Administración	02	-	02	-	02	06	
10	Introducción a la Mercadotecnia	02	-	02	-	02	06	
11	Fundamentos del Turismo en los Negocios	02	-	02	-	02	06	
13	Introducción a la Inteligencia de Negocios	02	-	02	-	02	06	
15	Administración Estratégica Internacional	02	-	02	-	02	06	
22	Mercadotecnia Estratégica	02	-	02	-	02	06	
23	Administración de la Calidad y Certificación	02	-	02	-	02	06	
27	Protocolo de Negociación Internacional	03	-	02	-	03	08	
29	Administración de Operaciones	01	02	01	-	01	05	
37	Desarrollo de Emprendedores	01	-	04	-	01	06	
41	Seminario de Estrategia de Negocios	01	-	02	-	01	04	
	Optativas							
46	Liderazgo y Habilidades Directiva	03	-	-	-	03	06	
47	Mercadotecnia Digital	03	-	-	-	03	06	
48	Administración de Compras	03	-	-	-	03	06	
49	Comparativo del Comportamiento del Consumidor Internacional	03	-	-	-	03	06	
54	Análisis de Mercados Internacionales	03	-	-	-	03	06	
55	Pensamiento Lateral y Nuevos Negocios	03	-	-	-	03	06	
56	Gestión de Proyectos	03	-	-	-	03	06	

Área de conocimiento: Contable/Finanzas

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
9	Introducción a la Contabilidad	02	-	03	-	02	07	
16	Matemáticas Financieras	01	-	04	-	01	06	
24	Análisis de Operatividad Financiera	03	-	02	-	03	08	16
30	Administración Financiera	03	-	02	-	03	08	24
31	Fuentes de Financiamiento	03	-	-	-	03	06	
38	Finanzas Internacionales	03	-	-	-	03	06	
39	Mercado de Valores	03	-	-	-	03	06	
43	Análisis de Factibilidad de Proyectos de Inversión	02	-	02	-	02	06	

Área de conocimiento: Humanista

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	HC	HL	HT	HPC	HE	CR	RQ
1	Inglés I	01	-	03	-	01	05	
2	Desarrollo de Habilidades Socioemocionales	01	-	03	-	01	05	
3	Habilidades de Redacción y Comunicación	01	-	03	-	01	05	
4	Herramientas Digitales	01	-	04	-	01	6	
7	Matemáticas	02	-	02	-	02	06	
8	Inglés II	01	-	03	-	01	05	
12	Estadística	01	-	03	-	01	05	
14	Ética, Derechos Humano y Responsabilidad Social	01	-	03	-	01	05	
20	Fundamentos de Metodología de Investigación	02	-	02	-	02	06	
21	Desarrollo del Pensamiento Complejo	01	-	03	-	01	05	
	Optativas							
50	Ética en los Negocios y Gobernanza Corporativa	03	-	-	-	03	06	50

5.6 Mapa Curricular de Licenciado en Negocios Internacionales

Etapa Básica					Etapa Disciplinaria					Etapa Terminal																																		
Tronco Común																																												
I			II			III			IV			V			VI			VII			VIII																							
Inglés I			Inglés II			Administración Estratégica Internacional			Mercadotecnia Avanzada			Logística Internacional			Plan de Comercialización Internacional			Desarrollo de Emprendedores			Seminario de Estrategia de Negocios																							
HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR					
1	--	3	--	5	1	--	3	--	5	2	--	2	--	6	2	--	2	--	6	2	--	2	--	6	1	-	4	-	6	1	--	2	--	4										
Desarrollo de Habilidades Socioemocionales			Estadística			Matemáticas Financieras			Administración de la Calidad y Certificación			Administración de Operaciones			Distribución Estratégica Comercial			Finanzas Internacionales			Seminario de Logística																							
HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR					
1	--	3	--	5	1	--	3	--	5	1	--	4	--	6	2	--	2	--	6	1	2	1	--	5	2	--	2	--	6	3	--	--	--	6	1	--	2	--	4					
Habilidades de Redacción y Comunicación			Introducción a la Mercadotecnia			Geografía Socioeconómica			Análisis de Operatividad Financiera			Administración Financiera			Contratos, INCOTERMS y Arbitraje			Mercado de Valores			Análisis de Factibilidad de Proyectos de Inversión																							
HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR					
1	--	3	--	5	2	--	2	--	6	4	--	--	--	8	3	--	2	--	8	3	--	2	--	8	3	--	1	--	7	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	2	--	2	--	6
Herramientas Digitales			Fundamentos del Turismo en los Negocios			Entorno Económico			Derecho Empresarial			Fuentes de Financiamiento			Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras			Marco Jurídico Aduanero			Seminario de Comercio Exterior																							
HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR					
1	--	4	--	6	2	--	2	--	6	3	--	2	--	8	3	--	1	--	7	3	--	--	--	6	3	--	1	--	7	3	--	1	--	7	1	--	2	--	4					
Introducción a la Administración			Introducción a la Contabilidad			Entorno Legal de los Negocios			Derecho Internacional			Derecho Fiscal e Impuestos			Optativa			Optativa			Optativa																							
HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR					
2	--	2	--	6	2	--	3	--	7	4	--	--	--	8	2	--	2	--	6	3	--	1	--	7	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6
Fundamentos de Economía			Introducción a la Inteligencia de Negocios			Fundamentos de Metodología de Investigación			Protocolo de Negociación Internacional			Optativa			Optativa			Optativa			Optativa																							
HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR					
2	--	2	--	6	2	--	2	--	6	2	--	2	--	6	3	--	2	--	8	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6
Matemáticas			Ética, Derechos Humano y Responsabilidad Social			Desarrollo del Pensamiento Complejo			Optativa			Optativa			Optativa			Optativa			Optativa																							
HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR	HC	HL	HT	HPC	CR					
2	--	2	--	6	1	--	3	--	5	1	--	3	--	5	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6	3	--	--	--	6

ÁREAS DE CONOCIMIENTO		
Derecho	Comercio Internacional	Administración
Economía	Contable/Finanzas	Humanista

-- --	Seriación recomendada
—	Seriación obligatoria

Unidad de Aprendizaje Integradora

Prácticas Profesionales 10 CR
Proyectos de Vinculación con Valor en Créditos 2CR

5.7 Descripción cuantitativa del plan de estudios

Tabla 17. Distribución de Créditos por etapa de formación

Etapa	Obligatorios	Optativos	Total	Porcentajes
Básica	126	-	126	36.41
Disciplinaria	99	36	135	39.01
Terminal	43	30	73	21.10
Prácticas profesionales	10	-	10	2.90
Proyecto de Vinculación con Valor Curricular		2	2	0.58
Total	278	68	346	
Porcentajes	80.34%	19.66%		100%

Tabla 18. Distribución de créditos obligatorios por área de conocimiento

Área	Básica	Disciplinaria	Terminal	Total	%
Derecho	8	27	-	35	13.06
Economía	22	-	-	22	8.21
Comercio Internacional	-	25	15	40	14.93
Administración	30	25	10	65	24.25
Contable/Finanzas	13	22	18	53	19.78
Humanista	53	-	-	53	19.77
Total	126	99	43	268	100%
Porcentajes	48.16%	36.02%	15.82%	100%	

Tabla 19. Distribución de unidades de aprendizaje por etapas de formación

Etapa	Obligatorias	Optativas	Total
Básica	21	-	21
Disciplinaria	15	6	21
Terminal	8	5	13
Total	44	11*	55

*Para promover flexibilidad y brindar opciones de formación a los estudiantes, se integran en esta propuesta 15 unidades de aprendizaje optativas.

5.8 Tipología de las unidades de aprendizaje

La tipología de las asignaturas se refiere a los parámetros que se toman en cuenta para la realización eficiente del proceso de aprendizaje integral, tomando en consideración la forma en cómo ésta se desarrolla de acuerdo a sus características, es decir, teóricas o prácticas (laboratorio, taller, clínica o práctica de campo etc.), el equipo necesario, material requerido y espacios físicos en los que se deberá desarrollar el curso, todo ello determinará la cantidad de alumnos que podrán atenderse por grupo.

De acuerdo con la Guía Metodológica para la Creación, Modificación y Actualización de los Programas Educativos de la Universidad Autónoma de Baja California, existen tres tipologías y es importante precisar, que será el rango normal el que deberá predominar para la formación de los grupos; los casos de límite superior e inferior sólo deberán considerarse cuando la situación así lo amerite por las características propias de la asignatura. Así mismo, se deberá considerar la infraestructura de la unidad académica, evitando asignar un tipo 3 (grupo numeroso) a un laboratorio con capacidad de 10 a 12 alumnos cuya característica es Horas clase (HC) y Horas laboratorio (HL). La tipología se designará tomando en cuenta los siguientes criterios:

- a. Tipo 1. Está considerado para aquellas actividades de la enseñanza en las que se requiere la manipulación de instrumentos, animales o personas, en donde la responsabilidad de asegurar el adecuado manejo de los elementos es del docente y donde, además, es indispensable la supervisión de la ejecución del alumno de manera directa y continua (clínica y práctica). El rango correspondiente a este tipo es: Rango normal = 6 a 10 alumnos
- b. Tipo 2. Está diseñado para cumplir con una amplia gama de actividades de enseñanza aprendizaje, en donde se requiere una relación estrecha para supervisión o asesoría del docente. Presupone una actividad predominante del alumno y un seguimiento vigilante e instrucción correctiva del profesor (talleres, laboratorios). Rango normal = 12 a 20 alumnos.
- c. Tipo 3. Son asignaturas básicamente teóricas en las cuales predominan las técnicas expositivas; la actividad se lleva a cabo dentro del aula y requiere un seguimiento por parte del profesor del grupo en el proceso de aprendizaje integral: Rango normal = 24 a 40 alumnos.

Unidad académica: Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali
 Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana

Programa educativo: Licenciado en Negocios Internacionales

Grado académico: Licenciatura

Plan de estudio: 2021-2

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	Tipo	Observacione
	<i>Etapa Básica Obligatoria</i>		
1	Inglés I	3	
	Taller de Inglés I	2	
2	Desarrollo de Habilidades Socioemocionales	3	
	Taller de Desarrollo de Habilidades Socioemocionales	2	
3	Habilidades de Redacción y Comunicación	3	
	Taller de Habilidades de Redacción y Comunicación	2	
4	Herramientas Digitales	3	
	Taller de Herramientas Digitales	2	
5	Introducción a la Administración	3	
	Taller de Introducción a la Administración	2	
6	Fundamentos de Economía	3	
	Taller de Fundamentos de Economía	2	
7	Matemáticas	3	
	Taller de Matemáticas	2	
8	Inglés II	3	
	Taller de Inglés II	2	
9	Introducción a la Contabilidad	3	
	Taller de Introducción a la Contabilidad	2	
10	Introducción a la Mercadotecnia	3	
	Taller de Introducción a la Mercadotecnia	2	
11	Fundamentos del Turismo en los Negocios	3	
	Taller de Fundamentos del Turismo en los Negocios	2	
12	Estadística	3	
	Taller de Estadística	2	
13	Introducción a la Inteligencia de Negocios	3	
	Taller de Introducción a la Inteligencia de Negocios	2	
14	Ética, Derechos Humano y Responsabilidad Social	3	
	Taller de Ética, Derechos Humano y Responsabilidad Social	2	
15	Administración Estratégica Internacional	3	
	Taller de Administración Estratégica Internacional	2	
16	Matemáticas Financieras	3	
	Taller de Matemáticas Financieras	2	
17	Geografía Socioeconómica	3	

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	Tipo	Observacione
18	Entorno Económico	3	
	Taller de Entorno Económico	2	
19	Entorno Legal de los Negocios	3	
20	Fundamentos de Metodología de Investigación	3	
	Taller de Fundamentos de Metodología de Investigación	2	
21	Desarrollo del Pensamiento Complejo	3	
	Taller de Desarrollo del Pensamiento Complejo	2	
	<i>Etapa Disciplinaria Obligatoria</i>		
22	Mercadotecnia Avanzada	3	
	Taller de Mercadotecnia Estratégica	2	
23	Administración de la Calidad y Certificación	3	
	Taller de Administración de la Calidad y Certificación	2	
24	Análisis Financiero	3	
	Taller de Análisis Financiero	2	
25	Derecho Corporativo	3	
	Taller de Derecho Corporativo	2	
26	Derecho Internacional	3	
	Taller de Derecho Internacional	2	
27	Protocolo de Negociación Internacional	3	
	Taller de Protocolo de Negociación Internacional	2	
28	Logística Internacional	3	
	Taller de Logística Internacional	2	
29	Administración de Operaciones de Planta	3	
	Taller de Administración de Operaciones de Planta	2	
30	Administración Financiera	3	
	Taller de Administración Financiera	3	
31	Fuentes de Financiamiento	3	
32	Derecho Fiscal	3	
	Taller de Derecho Fiscal	2	
33	Plan de Comercialización Internacional	3	
	Taller de Plan de Comercialización Internacional	2	
34	Distribución Estratégica Comercial	3	
	Taller de Distribución Estratégica Comercial	2	
35	Contratos, INCOTERMS y Arbitraje	3	
	Taller de Contratos, INCOTERMS y Arbitraje	2	
36	Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras	3	
	Taller de Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras	2	
	<i>Etapa Terminal Obligatoria</i>		
37	Desarrollo de Emprendedores	3	
	Taller de Desarrollo de Emprendedores	2	
38	Finanzas Internacionales	3	
	Taller de Finanzas Internacionales	2	
39	Mercado de Valores	3	

Clave	Nombre de la unidad de aprendizaje	Tipo	Observacione
	Taller de Mercado de Valores	2	
40	Marco Jurídico Aduanero	3	
	Taller de Marco Jurídico Aduanero	2	
41	Seminario de Estrategia de Negocios	3	
	Taller de Seminario de Estrategia de Negocios	2	
42	Seminario de Logística	3	
	Taller de Seminario de Logística	2	
43	Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión	3	
	Taller de Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión	2	
44	Seminario de Comercio Exterior	3	
	Taller de Seminario de Comercio Exterior	2	
45	Prácticas Profesionales	1	
	<i>Etapa Disciplinaria Optativa</i>		
46	Liderazgo y Habilidades Directivas	3	
47	Mercadotecnia Digital	3	
48	Administración de Compras	3	
49	Comparativo del Comportamiento del Consumidor Internacional	3	
50	Ética en los Negocios y Gobernanza Corporativa	3	
51	Análisis del Bloque Latinoamericano	3	
52	Análisis del Bloque Europeo	3	
53	Análisis del Bloque Asiático	3	
	Taller de Análisis del Bloque Asiático	2	
	<i>Etapa Terminal Optativa</i>		
54	Análisis de Mercados Internacionales	3	
55	Pensamiento Lateral y Nuevos Negocios	3	
56	Gestión de Proyectos	3	
57	Procuración y Abastecimiento	3	
58	Transporte Global	3	
	Taller de Transporte Global	2	
59	Operación Aduanera	3	
60	Administración de Operaciones de Comercio Exterior	3	

5.9 Equivalencias de las unidades de aprendizaje

Unidad académica: Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali
 Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana
 Programa educativo: Licenciado en Negocios Internacionales
 Grado académico: Licenciatura
 Plan de estudio: 2021-2

Clave	Unidad de aprendizaje Plan nuevo	Clave	Unidad de aprendizaje
<i>Etapa Básica Obligatoria</i>			
1	Inglés I	12004	Idiomas I
2	Desarrollo de Habilidades Socioemocionales	11238	Desarrollo Humano
3	Habilidades de Redacción y Comunicación	11236	Comunicación Oral y Escrita
4	Herramientas Digitales	11242	Tecnologías de la Información
5	Introducción a la Administración	11248	Proceso Administrativo
6	Fundamentos de Economía	11245	Economía
7	Matemáticas	11240	Matemáticas
8	Inglés II	12005	Idioma II
9	Introducción a la Contabilidad	11237	Contabilidad
10	Introducción a la Mercadotecnia	-	Sin equivalencia
11	Fundamentos del Turismo en los Negocios	-	Sin equivalencia
12	Estadística	11247	Probabilidad y estadística
13	Introducción a la Inteligencia de Negocios	-	Sin equivalencia
14	Ética, Derechos Humano y Responsabilidad Social	11241	Responsabilidad Social
15	Administración Estratégica Internacional	11741	Administración Estratégica Internacional
16	Matemáticas Financieras	11733	Matemáticas Financieras
17	Geografía Socioeconómica	11734 11740	Entorno Socioeconómico de México Geografía Económica Internacional
18	Entorno Económico	11745	Entorno Económico Internacional
19	Entorno Legal de los Negocios	11732	Entorno Legal de los Negocios
20	Fundamentos de Metodología de Investigación.	11843	Metodología de la Investigación
21	Desarrollo del Pensamiento Complejo	11246	Lógica para la toma de decisiones

Clave	Unidad de aprendizaje Plan nuevo	Clave	Unidad de aprendizaje
<i>Etapa Disciplinaria Obligatoria</i>			
22	Mercadotecnia Avanzada	-	Sin equivalencia
23	Administración de la Calidad y Certificación	-	Sin equivalencia
24	Análisis Financiero	11736	Análisis Financiero
25	Derecho Corporativo	11737	Derecho Corporativo
26	Derecho Internacional	-	Sin equivalencia
27	Protocolo de Negociación Internacional	-	Sin equivalencia
28	Logística Internacional	-	Sin equivalencia
29	Administración de Operaciones de Planta	-	Sin equivalencia
30	Administración Financiera	11742	Administración Financiera
31	Fuentes de Financiamiento	-	Sin equivalencia
32	Derecho Fiscal	-	Sin equivalencia
33	Plan de Comercialización Internacional	-	Sin equivalencia
34	Distribución Estratégica Comercial	-	Sin equivalencia
35	Contratos, INCOTERMS y Arbitraje	-	Sin equivalencia
36	Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras	11749	Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras
<i>Etapa Terminal Obligatorias</i>			
37	Desarrollo de Emprendedores	-	Sin equivalencia
38	Finanzas Internacionales	11754	Finanzas Internacionales
39	Mercado de Valores	11766	Mercado de Valores
40	Marco Jurídico Aduanero	11753	Marco Jurídico Aduanero y Apoyos
41	Seminario de Estrategia de Negocios	-	Sin equivalencia
42	Seminario de Logística	-	Sin equivalencia
43	Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión	11751	Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión
44	Seminario de Comercio Exterior	-	Sin equivalencia
<i>Etapa Disciplinaria Optativa</i>			
46	Liderazgo y Habilidades Directivas	-	Sin equivalencia
47	Mercadotecnia Digital	-	Sin equivalencia
48	Psicología y Desarrollo Profesional	-	Sin equivalencia
49	Comparativo del Comportamiento del Consumidor Internacional	-	Sin equivalencia

Clave	Unidad de aprendizaje Plan nuevo	Clave	Unidad de aprendizaje
50	Ética en los Negocios y Gobernanza Corporativa	-	Sin equivalencia
51	Análisis del Bloque Latinoamericano	-	Sin equivalencia
52	Análisis del Bloque Europeo	-	Sin equivalencia
53	Análisis del Bloque Asiático	-	Sin equivalencia
<i>Etapa Terminal Optativa</i>			
54	Análisis de Mercados Internacionales	-	Sin equivalencia
55	Pensamiento Lateral y Nuevos Negocios	-	Sin equivalencia
56	Gestión de Proyectos	-	Sin equivalencia
57	Procuración y Abastecimiento	-	Sin equivalencia
58	Transporte Global	-	Sin equivalencia
59	Operación Aduanera	-	Sin equivalencia
60	Administración de Operaciones de Comercio Exterior	-	Sin equivalencia

6. Descripción del sistema de evaluación

Para el buen funcionamiento de la estructura curricular propuesta se debe contar con un sistema de evaluación que permita detectar problemas e implementar acciones correctivas. La evaluación del plan de estudios está ligada a todos los elementos que hacen posible que la unidad académica funcione correctamente, abarcando las tareas y actividades desarrolladas en su interior, sin olvidar las relaciones con la sociedad.

6.1. Evaluación del plan de estudios

De acuerdo con la normatividad institucional, la unidad académica llevará a cabo procesos de evaluación permanente y sistematizada que permita establecer acciones con el fin de mejorar el currículo y con ello incidir en la calidad educativa. Brovelli (2001) señala que el objeto a ser evaluado, en el marco de la evaluación curricular, se enmarca en dos aspectos complementarios:

- a. Evaluación del diseño curricular como documento, concebido como norma.
- b. Evaluación del currículum real o implementado, concebido como práctica.

En el programa Licenciado en Negocios Internacionales se realizará una evaluación de seguimiento después de 2 años de su operación con el propósito de valorar su instrumentación y hacer los ajustes que se consideren pertinentes. Este proceso estará sujeto a la valoración del plan de estudios, actividades para la formación integral, trayectoria escolar, personal académico, infraestructura, vinculación y extensión, y servicios y programas de apoyo, de acuerdo con la normatividad institucional vigente.

Después de 2 años de egreso de alumnos del plan de estudios, se realizará la evaluación externa e interna del programa educativo con el propósito de valorar su impacto de acuerdo con los planteamientos de la normatividad vigente de la UABC. El propósito es tomar las decisiones que conlleven a la actualización o modificación del programa educativo. En ambos procesos, las unidades académicas deberán realizar un reporte formal que documente los resultados.

6.2. Evaluación del aprendizaje

De acuerdo con el Estatuto Escolar, la evaluación de los procesos de aprendizaje tiene por objeto: (1) que las autoridades universitarias, los académicos y alumnos dispongan de la información adecuada para evaluar los resultados del proceso educativo y propiciar

su mejora continua; (2) que los alumnos conozcan el grado de aprovechamiento académico que han alcanzado y, en su caso, obtengan la promoción y estímulo correspondiente, y (3) evidenciar las competencias adquiridas durante el proceso de aprendizaje.

La evaluación del proceso de enseñanza aprendizaje demanda una estructura colegiada, operativa, normada, permanente y formal (UABC, 2010), sus acciones están dirigidas principalmente a:

- a. Definición, revisión y actualización de competencias por lograr y de los criterios académicos para la evaluación y seguimiento del desempeño del alumno.
- b. Toma de decisiones para eliminar las diferencias, siempre y cuando no se inhiba la creatividad, la originalidad, la libre cátedra y el liderazgo académico; y modificar la dinámica de la relación alumno profesor.

Con el fin de disponer de información adecuada para evaluar los resultados del proceso educativo y propiciar su mejora, se realiza la evaluación del aprendizaje considerando el Estatuto Escolar vigente de la UABC, en donde se describe el objeto de evaluación y la escala de calificaciones, de los tipos de exámenes, de las evaluaciones institucionales, de los procedimientos y formalidades de la evaluación, de la revisión de los exámenes y de la asistencia a clases. La evaluación:

- a. Estará centrada en el estudiante para el ejercicio de competencias en su profesión, de acuerdo con el perfil de egreso en el campo profesional del Licenciado en Negocios Internacionales.
- b. Se basará en conocimientos, habilidades, destrezas, actitudes, valores desarrollados por el estudiante y demostrados en su desempeño como competencias.

La evaluación de la unidad de aprendizaje se realizará en diferentes momentos del periodo escolar de acuerdo con sus características propias. La evaluación docente institucional cobra importancia en este proceso porque sus resultados permitirán recomendar a los académicos a tomar cursos de actualización docente que incida en su

proceso de enseñanza - aprendizaje, donde se verán favorecidos los estudiantes.

Es importante precisar que, en caso de ser necesario, se cuenta con las condiciones y el personal para realizar cursos de nivelación de estudiantes en cada etapa del proceso formativo.

6.3. Evaluación colegiada del aprendizaje

Las evaluaciones colegiadas se apegarán a las descripciones de evaluaciones institucionales definidas en el Estatuto Escolar vigente mismas que permiten constatar el cumplimiento de las competencias profesionales y específicas planteadas en el plan de estudios, para ello, las evaluaciones se referirán a las competencias de (a) una unidad de aprendizaje, (b) un conjunto de unidades de aprendizaje, (c) la etapa de formación Básica, Disciplinaria o Terminal, (d) egreso, y se integrarán con criterios de desempeño que describan el resultado que deberá obtener el alumno y las características con que lo realizará, así como las circunstancias y el ámbito que permitan verificar si el desempeño es el correcto.

Las evaluaciones colegiadas se instrumentarán desde el interior de la Universidad, o externamente cuando se opte por evaluaciones expresamente elaboradas por entidades externas especializadas. Los resultados de la evaluación permitirán detectar los obstáculos y dificultades de aprendizaje, para reorientar permanentemente la actividad hacia el dominio de competencias.

La evaluación colegiada del aprendizaje es la estrategia fundamental para evaluar integralmente el éxito de la implementación del programa educativo. La evaluación colegiada del aprendizaje representa un esfuerzo institucional renovado y perfectible constantemente en aras de alcanzar estándares de calidad a nivel internacional en la impartición de los procesos de enseñanza – aprendizaje

Son evaluaciones colegiadas del aprendizaje:

- a. Los exámenes departamentales,
- b. Los exámenes de trayecto,
- c. Los exámenes de egreso,
- d. Los exámenes que las Unidades Académicas determinen pertinentes para el logro de los propósitos enunciados en este apartado.

Exámenes Departamentales

Normativamente, los exámenes departamentales tienen como propósito:

- a. Conocer el grado de dominio que el alumno ha obtenido sobre la unidad de aprendizaje que cursa en relación con las competencias que en dicho curso deben lograrse.
- b. Verificar el grado de avance del programa de la unidad de aprendizaje de conformidad a lo establecido en el Estatuto Escolar.
- c. Conocer el grado de homogeneidad de los aprendizajes logrados por los alumnos de la misma unidad de aprendizaje que recibieron el curso con distintos profesores.

En una descripción más específica, las evaluaciones departamentales son instrumentos a gran escala de referencia de criterio mediante los cuales, el estudiante demuestra lo que sabe hacer, por lo que, en primera instancia, da cuentas del desempeño del estudiante respecto a un conjunto de competencias asociadas a una unidad de aprendizaje. Sin embargo, siguiendo la metodología compartida por el Instituto de Investigación y Desarrollo Educativo de la UABC, un examen departamental desarrollado de manera colegiada, permite: comprender el valor de un programa de aprendizaje pues, al ser alineado al currículum, detecta áreas de oportunidad del mismo (por ejemplo, que no contenga objetivos claros o realistas); homogeneizar la operación del currículum en el aula; detectar unidades y temas más problemáticos para los estudiantes; entre otros. Aún más, los resultados desembocan en el planteamiento de estrategias de enseñanza-aprendizaje y toma de decisiones que permitan mejorar la calidad de la unidad de aprendizaje para, finalmente, mejorar la calidad del programa educativo.

Por lo anterior, las unidades académicas de la DES de Ingeniería, y bajo la asesoría de entidades o especialistas en el tema de evaluación del aprendizaje elaborarán exámenes departamentales de las unidades de aprendizaje del Tronco Común de la DES que derive información sobre la implementación exitosa del programa, bajo modelos y criterios metodológicos probados. Así mismo, por razones de la matrícula, la cantidad de cursos que se ofertan bajo la conducción de distintos profesores, o tasa de aprobación/reprobación, las unidades académicas elaborarán exámenes departamentales de aquellas unidades de aprendizaje que les sean de particular interés,

tales como:

- a. Unidades de aprendizaje homologadas con otros programas de ingeniería de la etapa de formación Básica y Disciplinaria,
- b. Unidades de aprendizaje integradoras,
- c. Otras de interés.

Cuando las unidades académicas así lo determinen conveniente, los exámenes departamentales podrán elaborarse como exámenes parciales o totales; el resultado de la evaluación departamental incidirá en la calificación del alumno en hasta un cincuenta por ciento cuando así lo determine la unidad académica.

Las unidades académicas establecerán las fechas, horarios y logística de la aplicación de las evaluaciones departamentales que mejor se ajusten a su matrícula y recursos, remitiendo los resultados a los profesores para su consideración obligatoria en la evaluación del alumno.

Examen de Egreso

El examen de egreso tiene como propósito:

- a. Conocer el grado de dominio que el alumno ha obtenido al concluir sus estudios en relación con las competencias profesionales enunciadas en el Plan de Estudios.
- b. Verificar el grado de avance, pertinencia y actualidad del conjunto de programas de unidades de aprendizaje que comprenden el Plan de Estudios.

Presentar el examen de egreso es un requisito de egreso, y se recurrirá preferentemente al Examen General de Egreso de Licenciatura (EGEL) del Centro Nacional de Evaluación A.C. (CENEVAL) que corresponda al Programa Educativo, y las Unidades Académicas establecerán un procedimiento que determinará los criterios de elegibilidad, registro y demás que sean necesarios.

Los resultados de esta evaluación orientarán a las unidades académicas en la toma de decisiones para mantener o mejorar la pertinencia, organización, operación del plan de estudios en su conjunto.

7. Revisión externa



Mexicali, Baja California 29 de agosto de 2021.

Dr. Ismael Plascencia López.
Facultad de Contaduría y Administración.
Universidad Autónoma de Baja California.

Director.

Por medio de este conducto me permito enviar a usted un cordial saludo y aprovecho la oportunidad para hacerle llegar la respuesta sobre la opinión que tuvo a bien presentar a través de una servidora ante CETYS Universidad sobre la propuesta del Programa Educativo para la Licenciatura en Negocios Internacionales que promueve su Institución. Al respecto le hago saber que una vez analizada detenidamente dicha propuesta se determinó que la misma cumple con los contenidos básicos y necesarios, de acuerdo a los requerimientos del propio contexto y realidad de los Negocios Internacionales en nuestra localidad desde el punto de vista educativo.

Habiendo cumplido con esta solicitud, quedo de usted para cualquier duda o aclaración.

Atentamente.

Dra. Lisette Salgado Patiño
Dir. Centro de Excelencia en
Competitividad y Emprendimiento
Sistema CETYS Universidad

Institución Educativa, auspiciada por el Instituto Educativo del Noroeste A.C. que no persigue fines de lucro

Calzada CETYS s/n, Colonia Rivera Mexicali, B.C. C.P. 21259 - Tel. 01 (686) 567-3700 Fax. 01 (686) 565-0241
Mailing Address P.O. Box 2808 Calexico, CA. 92231
To call from U.S.A. (01152) 686-567-3700

06 de Septiembre de 2021

Dr. Ismael Plascencia López.
Facultad de Contaduría y Administración.
Universidad Autónoma de Baja California.
Director.

Por medio de este conducto reciba un cordial saludo, aprovecho la oportunidad para hacerle llegar la respuesta sobre la opinión que tuvo a bien presentar a través de un servidor ante **La Comisión de promoción Económica de Tecate A. C.** sobre la propuesta del Programa Educativo para la Licenciatura en Negocios Internacionales que promueve su Institución.

Al respecto le hago saber que una vez analizada detenidamente dicha propuesta por nosotros se determinó que la misma cumple con los contenidos básicos y necesarios, de acuerdo a los requerimientos del propio contexto y realidad de los Negocios Internacionales en nuestra localidad desde el punto de vista Empresarial

Habiendo cumplido con esta solicitud, quedo de usted para cualquier duda o aclaración.

Atentamente.

L.N.I. Iván Villanueva Santillán.
DIRECTOR EJECUTIVO
COMISIÓN DE PROMOCIÓN ECONÓMICA DE TECATE A. C.
COPRETEC / TECATE EDC

TECATEEDC
economic development commission

SEP 06 2021

ENVIADO

T (01152 665) 654-4859

D. Ave Nuevo León 251, El Pedregal
Tecate B.C México
www.tecateedc.org

8. Referencias

- Banco Mundial. (2019). Banco Mundial en México. Recuperado en junio 10 de 2019, de <https://www.bancomundial.org/es/country/mexico>
- Brovelli, M. (2001). Evaluación curricular. Fundamentos en Humanidades Universidad Nacional de San Luis, II (2), 101-122.
- Corán García, E. (2018). Capital Humano. Desarrollo en la RI 4.0. Contaduría Pública, págs. 34-36. Recuperado en agosto 13 de 2019 de: http://imcp.org.mx/wp-content/uploads/2018/04/02_contaduria_feb_18.pdf
- Escuela de Ciencias de la Ingeniería y Tecnología (2015). Plan de Desarrollo 2015-2019. México: UABC. Recuperado de http://148.231.133.66/wp-content/uploads/2018/10/PDI-ECITEC_v2-1.pdf
- Facultad de Contaduría y Administración (2020). Plan de Desarrollo de la Facultad de Contaduría y Administración 2019-2023. Tijuana: Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana. Recuperado el 04 de 12 de 2020
- Facultad de Ciencias Administrativas (2019). Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali. Recuperado el 04 de 12 de 2020, de Plan de Desarrollo de la Facultad de Ciencias Administrativas.: https://drive.google.com/file/d/1XkxWmjJg8NSoT6TYKYL21QaS9ptt_M74/view
- Facultad de Ingeniería Mexicali. (FIM] 2017). Plan de Desarrollo 2017-2020. México: UABC. Recuperado de <http://ingenieria.mxl.uabc.mx/index.php/descargas/finish/4-plan-de-desarrollo/1814-pdfim-2017-2020-r-2>
- Fayer, S., Lacey, A., & Watson, A. (2017). BLS Spotlight on Statistics: STEM Occupations-Past, Present, and Future. Recuperado en enero 2018 de: https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/1923/
- Gobierno del Estado de Baja California. (2014). Plan Estatal de Desarrollo 2014-2019. Recuperado de <http://www.copladebc.gob.mx/PED/documentos/Actualizacion%20del%20Plan%20Estatal%20de%20Desarrollo%202014-2019.pdf>
- Kelly Services Inc. (2018) Tendencias del entorno laboral en México. Recuperado de <https://info.kellyservices.com.mx/descargar-estudio-tendencias-del-entorno-laboral-en-mexico-2018>
- Observatory of Economic Complexity (2018). The Observatory of Economic Complexity. Recuperado de <https://oec.world/en/profile/country/mex>

- PNUD (2019). Informe sobre Desarrollo Humano 2019, Más allá del ingreso, más allá de los promedios, más allá del presente: Desigualdades del desarrollo humano en el siglo XXI. Recuperado de http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2019_overview_-_spanish.pdf
- Poder Ejecutivo Nacional. (2013). Plan Nacional de Desarrollo (PND) 2013-2018. México: Autor.
- Secretaría de Economía (2019) Información estadística general de flujos de IED hacia México desde 1999. Recuperado de <https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa/resource/cafce746-0c21-4927-8493-1b4b2eedaf9f>
- Secretaría de Educación Pública. (2013). Plan Sectorial de Educación 2013- 2018. México: Autor.
- Serna, A. y Castro, A. (2018). Metodología de los estudios de fundamentación para la creación, modificación y actualización de programas educativos de licenciatura. México: UABC.
- Universidad Autónoma de Baja California. (2019). Plan de Desarrollo Institucional 2019-2023. México: Autor.
- Universidad Autónoma de Baja California. (2018*). Estatuto Escolar. México: Autor.
- Universidad Autónoma de Baja California. (2017). Código de Ética de la Universidad Autónoma de Baja California. México: Autor.
- Universidad Autónoma de Baja California. (2013). Modelo educativo de la UABC. México: Autor.
- Universidad Autónoma de Baja California. (2012*). Manual de Tutorías. México: Autor.
- Universidad Autónoma de Baja California. (2010). Guía Metodológica para la Creación, Modificación y Actualización de los Programas Educativos de la Universidad Autónoma de Baja California. México: Autor. Recuperado de <http://www.uabc.mx/formacionbasica/documentos/guiametodol%F3gica.pdf>
- Universidad Autónoma de Baja California. (2007*). Reglamento de Servicio Social. México: Autor.
- Universidad Autónoma de Baja California. (2004*). Reglamento de Prácticas Profesionales. México: Autor.

Universidad Autónoma de Baja California. (1982^{8*}). Reglamento General de Exámenes Profesionales. México: Autor.

Shulsinger, T. (2018). 7 Business careers you can pursue with a global studies degree. Recuperado en octubre 28, 2019 de <https://www.northeastern.edu/graduate/blog/international-business-careers/>

Schwab, K. (2016). The Fourth Industrial Revolution. Recuperado el 13 de agosto de 2019 de <https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwabmerc>

Universia Argentina (2015) ¿Cómo será el mercado laboral del 2030? Recuperado de <http://noticias.universia.com.ar/empleo/noticia/2015/03/10/1121196/como-mercado-laboral-2030.html>

Vega, F. (2016). Plan Estatal de Desarrollo 2014-2019. Recuperado en junio 10 de 2019 de: <http://www.copladebc.gob.mx/PED/documentos/Actualizacion%20del%20Plan%20Estatal%20de%20Desarrollo%202014-2019.pdf>

^{8*} Normativa actual. La operación del plan de estudio se rige con la normatividad vigente de la Universidad.

9. Anexos

9.1. Anexo 1. Formatos metodológicos

1. Identificación de problemáticas y definición de competencias profesionales

PROBLEMÁTICAS	COMPETENCIA PROFESIONAL	ÁMBITOS
Limitado conocimiento del marco regulatorio nacional e internacional para resolver o atender las problemáticas que impactan la operatividad de los negocios.	Aplicar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, mediante el análisis de la normatividad jurídica correspondiente, que permita resolver la problemática legal a la que se enfrenta el ente, de manera responsable y analítica.	Ámbito local, regional, nacional e internacional
Insuficiencia del conocimiento y la aplicación de los criterios económicos que impactan al ente en el mercado global.	Analizar las variables económicas para la toma de decisiones que impactan al ente en su desempeño a nivel local, regional, nacional e internacional, mediante el estudio del propio mercado, con la intención de establecer las estrategias que más le convenga, de forma responsable y eficiente.	Ámbito local, regional, nacional e internacional
Escaso análisis y aplicación de los aspectos y resultados financieros de los mercados.	Analizar los aspectos financieros que permitan la adecuada operatividad del ente a nivel doméstico e internacional, por medio del estudio de los actores que intervienen y regulan los mercados, para definir su correcta operatividad en el escenario global, con objetividad y responsabilidad.	Ámbito local, regional, nacional e internacional
Escasa aplicación del conocimiento administrativo para el desarrollo de estrategias de gestión.	Aplicar estrategias administrativas que permitan la operación del ente a nivel doméstico e internacional, a partir del conocimiento de los aspectos legales, económicos y financieros relativos que lo impactan, para facilitar su sostenimiento o posible expansión; con una visión de innovación coadyuvando a su desarrollo con actitud analítica y crítica.	Ámbito local, regional, nacional e internacional

2. Identificación de las competencias específicas que integran cada competencia profesional.

COMPETENCIA PROFESIONAL	COMPETENCIAS ESPECÍFICAS
<p>1. Analizar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, mediante la aplicación de la normatividad jurídica correspondiente, que permita resolver la problemática legal a la que se enfrenta el ente, de manera responsable y analítica.</p>	<p>1.1 Conocer el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, identificando los ordenamientos jurídicos aplicables para comprender la normatividad que impacta al ente, con sentido de responsabilidad.</p> <p>1.2 Comprender el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, por medio del estudio de la normatividad vigente, para poder aplicarlo en la operación del ente de manera objetiva.</p> <p>1.3 Aplicar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, a través de la investigación de los ordenamientos jurídicos correspondientes, para lograr el análisis de este de forma eficiente.</p>
<p>2. Analizar las variables económicas para la toma de decisiones que impactan al ente en su desempeño a nivel local, regional, nacional e internacional, mediante el estudio del propio mercado, con la intención de establecer las estrategias que más le convenga, de forma responsable y eficiente.</p>	<p>2.1 Conocer las variables económicas del entorno global, mediante la consulta y estudio de éstas en la operatividad de los mercados, para comprender y dimensionar su impacto en la toma de decisiones de los entes de manera ordenada.</p> <p>2.2. Comprender la estructura económica de los países, mediante la interpretación de sus variables, para aplicarlo en la operatividad de los negocios con una actitud crítica y de respeto a las diversas ideas.</p> <p>2.3 Aplicar las distintas variables económicas que impactan a los negocios a nivel local, regional, transfronterizo, nacional e internacional, a través de la identificación de estrategias que permitan analizar las amenazas y áreas de oportunidad que resultan efectivas a las distintas unidades económicas, tomando en cuenta y respetando la cultura propia y la de otros países.</p>

<p>3. Analizar los aspectos financieros que permitan la adecuada operatividad del ente a nivel doméstico e internacional, por medio del estudio de los actores que intervienen y regulan los mercados, para definir su correcta operatividad en el escenario global, con objetividad y responsabilidad.</p>	<p>3.1 Conocer la situación financiera del ente, a través del estudio de la información económico-financiera del mismo, para comprender su operatividad, de manera responsable.</p> <p>3.2 Comprender los aspectos financieros del entorno internacional, nacional y regional, mediante la comparación de la información de los mercados para definir su aplicación en los negocios, de forma transparente y ordenada.</p> <p>3.3. Aplicar estrategias que permitan ejecutar acciones, mediante el análisis del entorno financiero, conllevando a la toma de decisiones enfocadas a la mejora continua dentro del ente, de forma responsable para su crecimiento y sustentabilidad.</p>
<p>4. Aplicar estrategias administrativas que permitan la operación del ente a nivel doméstico e internacional, a partir del conocimiento de los aspectos legales, económicos y financieros relativos que lo impactan, para facilitar su sostenimiento o posible expansión; con una visión de innovación coadyuvando a su desarrollo con actitud analítica y crítica.</p>	<p>4.1 Conocer los procesos de operación dentro del ente, mediante la utilización de mecanismos administrativos que permitan comprender su operatividad, para identificar las acciones que coadyuven su mejora continua y efectividad en un mercado global con perseverancia.</p> <p>4.2 Comprender los procesos de operación del ente, para ponderar, cuantificar y aplicar estrategias, mediante el desarrollo de metas y objetivos a corto, mediano y largo plazo con responsabilidad y confianza.</p>

3. Análisis de Competencias:

Competencia Profesional: 1. Analizar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, mediante la aplicación de la normatividad jurídica correspondiente, que permita resolver la problemática legal a la que se enfrenta el ente, de manera responsable y analítica.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	CONOCIMIENTOS (SABER)	HABILIDADES (HACER)	ACTITUDES Y VALORES (SER)
1.1 Conocer el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, identificando los ordenamientos jurídicos aplicables para comprender la normatividad que impacta al ente, con sentido de responsabilidad.	<p>Conceptos jurídicos fundamentales.</p> <p>Atribuciones del Poder Ejecutivo en el ámbito de los negocios.</p> <p>Atribuciones del Poder Legislativo en el ámbito de los negocios.</p> <p>Atribuciones del Poder Judicial en el ámbito de los negocios.</p> <p>Normas que rigen las relaciones entre los Estados.</p> <p>Normas que rigen la relación Estado/empresa en el contexto internacional.</p> <p>Normas que rigen las relaciones entre las empresas a nivel internacional.</p> <p>Particularidades del derecho supranacional (producto de convenios y acuerdos).</p> <p>Solución de conflictos de jurisdicción y competencia en casos Estatales y privados a nivel internacional.</p> <p>Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos.</p> <p>Definición, clases, modos y fundamento</p>	<p>Identificar, reconocer y recordar información en español y/o en otras lenguas.</p> <p>Trabajo en equipo.</p> <p>Interpretación de la normatividad correspondiente.</p> <p>Pensamiento lógico.</p> <p>Escucha activa.</p> <p>Lectura de documentos en español y otras lenguas.</p> <p>Análisis y uso de medios digitales.</p> <p>Consulta de base de datos.</p> <p>Expresar adecuadamente los conocimientos.</p> <p>Lenguaje lógico y simbólico.</p>	<p>Objetividad.</p> <p>Honestidad.</p> <p>Analítico.</p> <p>Responsabilidad.</p> <p>Integridad.</p> <p>Proactivo.</p> <p>Cordial.</p> <p>Perseverancia.</p> <p>Compromiso.</p> <p>Respeto.</p> <p>Cultura de trabajo.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Cortesía.</p> <p>Discreción.</p> <p>Rectitud.</p> <p>Disciplina.</p> <p>Puntualidad.</p> <p>Empatía.</p> <p>Integridad.</p>

	<p>del método inductivo. Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo.</p>		
<p>1.2 Comprender el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, por medio del estudio de la normatividad vigente, para poder aplicarlo en la operación del ente de manera objetiva.</p>	<p>Regímenes jurídicos, internacionales y nacionales, al que están sujetas las empresas, conforme a su actividad de negocios; mercantiles y civiles. Regímenes especiales a los que están sujetas las empresas a nivel doméstico y sus órganos reguladores. Análisis de riesgos corporativos según la naturaleza de la empresa o negocio. Contratos, convenios, prácticas empresariales y resolución de posibles controversias, internacionales y domésticas, para su interrelación. Generalidades legales de la propiedad industrial e intelectual a nivel nacional e internacional. Particularidades legales, normativas y reguladoras del comercio electrónico. Normatividad fiscal doméstica e internacional aplicable a los negocios. Marco jurídico nacional e internacional del comercio exterior. Normas que rigen las relaciones entre los Estados, así como Estado/empresa en el contexto internacional. Normas que rigen las relaciones entre las empresas a nivel internacional. Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos. Definición, clases, modos y fundamento</p>	<p>Manejar, comparar, comprender e interpretar la información en español u otras lenguas. Trabajo en equipo. Pensamiento lógico. Búsqueda de información. Análisis y síntesis de información. Lectura y comprensión de documentos en español y otras lenguas. Análisis y uso de medios digitales. Consulta de base de datos. Expresar adecuadamente los conocimientos. Lenguaje lógico y simbólico.</p>	<p>Objetividad. Honestidad. Analítico. Responsabilidad. Integridad. Proactivo. Cordial. Perseverancia. Compromiso. Respeto. Cultura de trabajo. Voluntad. Amabilidad. Discreción. Rectitud. Disciplina. Puntualidad. Empatía. Integridad.</p>

	<p>del método inductivo. Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo</p>		
<p>1.3 Aplicar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, a través de la investigación de los ordenamientos jurídicos correspondientes, para lograr el análisis de este de forma eficiente.</p>	<p>Normas nacionales e internacionales en materia laboral. Acuerdos comerciales y su relación con el derecho laboral. Relación entre el comercio internacional e inversión extranjera y el ámbito laboral, aspectos económicos, legales y sociales. Relación del Derecho Comercial Internacional con otras ramas de Derecho, como Civil, Penal, Tributario, Mercantil, Laboral y Aduanero. Impacto de la legislación comercial y tratados internacionales. Particularidades e implicaciones de las legislaciones domésticas aplicables a los negocios en materia de comercio exterior, a nivel doméstico (L.C.E., L.A., L.I.G.I.E., R.C.G.M.C.E., R.C.C.G.M.C.E.). Otras normas, de carácter administrativo y fiscal relacionadas con el marco jurídico del comercio exterior en México. Normatividad internacional en materia de inversión. Normatividad doméstica aplicable en materia de inversión (Ley de Inversión Extranjera, Ley de Migración, Ley General de Población y Ley de Nacionalidad). Otras normas de carácter administrativo</p>	<p>Análisis e interpretación de información, tanto en español como en otras lenguas. Trabajo en equipo. Toma de decisiones. Aplicación de las herramientas tecnológicas. Interpretación de la normatividad correspondiente. Pensamiento crítico. Lectura, comprensión y redacción de documentos en español y otras lenguas. Análisis y uso de medios digitales. Consulta de base de datos. Uso y aplicación de tecnologías y medios digitales. Expresar adecuadamente los conocimientos. Lenguaje lógico y simbólico.</p>	<p>Objetividad. Honestidad. Analítico. Responsabilidad. Integridad. Justicia. Proactivo. Cordial. Perseverancia. Servicio. Compromiso. Respeto. Cultura de trabajo. Emprendedora. Voluntad. Iniciativa. Dignidad. Amabilidad. Discreción. Rectitud. Disciplina. Honradez. Puntualidad. Empatía. Integridad.</p>

	<p>y fiscal relacionadas con la inversión. Generalidades del Derecho Tributario Internacional aplicables a los negocios. Principales contribuciones aplicables al ámbito de los negocios a nivel internacional. Generalidades del Derecho Tributario doméstico aplicables a los negocios. Particularidades e implicaciones de las contribuciones aplicables a los negocios, a nivel doméstico (C.F.F. L.F.D., L.I.V.A, L.I.E.P.S. L.I.S.R, L.S.A.N. y otras contribuciones). Particularidades normativas del derecho del medio ambiente para la operación de los negocios. Generalidades de la legislación internacional en materia ambiental, aplicable a los negocios. Generalidades de la legislación doméstica en materia ambiental, aplicable a los negocios. Uso de software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos. Operaciones Matemáticas básicas para la determinación de contribuciones de acuerdo con el marco legal correspondiente. Fases y procesos metodológicos de la investigación. Definición, clases, modos y fundamento del método inductivo. Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo.</p>		
--	---	--	--

Competencia Profesional: 2. Analizar las variables económicas para la toma de decisiones que impactan al ente en su desempeño a nivel local, regional, nacional e internacional, mediante el estudio del propio mercado, con la intención de establecer las estrategias que más le convenga, de forma responsable y eficiente.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	CONOCIMIENTOS (SABER)	HABILIDADES (HACER)	ACTITUDES Y VALORES (SER)
<p>2.1 Conocer las variables económicas del entorno global, mediante la consulta y estudio de éstas en la operatividad de los mercados, para comprender y dimensionar su impacto en la toma de decisiones de los entes de manera ordenada.</p>	<p>Teorías y modelos básicos de la Macroeconomía que le permitan identificar las variables económicas del entorno global. Fenómenos económicos: inflación, tasa de desempleo, déficit público, crisis económica, política económica, balanza de pagos, tasa de interés, deuda gubernamental, entre otros elementos de la teoría macroeconómica. Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos. Operaciones matemáticas básicas y uso de la media, mediana, moda, cuartiles, y desviación estándar de la estadística descriptiva. Definición, clases, modos y fundamento del método inductivo. Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo</p>	<p>Identificar, reconocer y recordar información económica en español y/o en otras lenguas. Trabajo en equipo Análisis y síntesis de información Lectura de comprensión Lectura de redacción de documentos en español y otras lenguas. Análisis y uso de medios digitales. Consulta de base de datos. Expresar adecuadamente los conocimientos. Lenguaje lógico y simbólico.</p>	<p>Objetividad. Honestidad. Analítico. Responsabilidad. Integridad. Proactivo. Cordial. Perseverancia. Compromiso. Respeto. Cultura de trabajo. Iniciativa. Cortesía. Discreción. Rectitud. Disciplina. Puntualidad. Empatía. Integridad.</p>

<p>2.2. Comprender la estructura económica de los países, mediante la interpretación de sus variables, para aplicarlo en la operatividad de los negocios con una actitud crítica y de respeto a las diversas ideas.</p>	<p>Variables económicas, culturales, tecnológicas, ambientales, geográfica los factores que inciden de una manera positiva o negativa en los negocios. Generalidades del sistema económico internacional y de los sistemas domésticos (política monetaria. política comercial, política financiera, inflación, tasa de desempleo, déficit público, balanza de pagos, tasas de interés y deuda pública). Diversidad de los sistemas culturales (religión, idioma, sistema de valores, educación, filosofía política, filosofía económica y estructura social). Impacto de la diversidad cultural en la operatividad en las Instituciones, las empresas y los negocios. Asimetrías culturales. Afectaciones y beneficios de la Globalización en un Estado económico. Impacto de las tecnologías en la globalización Integración de la tecnología a los negocios. Importancia de la tecnología en optimización de la comunicación, las gestiones, eficiencia en operaciones y seguridad. Efecto de las tecnologías en la competitividad doméstica e internacional (virtualización, BigData, CloudComputing, Movilidad BYOD, entre otros). Tendencias en Tecnología de Información y Comunicaciones en los negocios (plataforma digital móvil emergente, cloud computing, green computing, auto computing, the internet of things, movilidad</p>	<p>Trabajo en equipo. Capacidad de asociación. Manejar, comparar, comprender e interpretar información en español u otras lenguas. Análisis y síntesis de información. Lectura de comprensión. Búsqueda de información. Análisis y síntesis de información. Lectura y comprensión de documentos en español y otras lenguas. Análisis y uso de medios digitales. Consulta de base de datos. Expresar adecuadamente los conocimientos. Lenguaje lógico y simbólico.</p>	<p>Objetividad. Honestidad. Analítico. Responsabilidad. Integridad. Proactivo. Cordial. Perseverancia. Compromiso. Respeto. Cultura de trabajo. Voluntad. Amabilidad. Discreción. Rectitud. Disciplina. Puntualidad. Empatía. Integridad.</p>
---	--	--	---

	<p>BYOD, estandarización de las conexiones, 3D printing, máquinas inteligentes, real time voice and video).</p> <p>Dimensión económica relativa al medio ambiente.</p> <p>Relación entre comercio internacional y medio ambiente.</p> <p>Administración del riesgo en materia comercial/ambiental a nivel doméstico e internacional.</p> <p>Modelos de negocios sustentables.</p> <p>Tendencias contemporáneas de la geografía económica mundial y nacional, a partir de los fenómenos actuales.</p> <p>Normatividad internacional y doméstica aplicable al marco comercial y de inversión de los negocios (corporativa, comercial, de inversión, laboral, fiscal, ambiental).</p> <p>Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos.</p> <p>Definición, clases, modos y fundamento del método inductivo.</p> <p>Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo.</p>		
<p>2.3 Aplicar las distintas variables económicas que impactan a los negocios a nivel local, regional, transfronterizo, nacional e internacional, a través de la identificación de estrategias que permitan analizar las amenazas y áreas de oportunidad que resultan efectivas a las distintas unidades económicas, tomando en cuenta y respetando la cultura propia y la de otros países.</p>	<p>El papel del consumidor, productor y de los mercados en los que interactúan, entre otros elementos de la teoría microeconómica.</p> <p>Consecuencias de administrar y no administrar eficientemente los recursos de las empresas y de los gobiernos.</p> <p>Desarrollo de los fenómenos de industrialización y globalización, sobre la geografía nacional y mundial.</p>	<p>Seleccionar y utilizar datos para comunicarnos en español y/o en otras lenguas</p> <p>Trabajar en equipo.</p> <p>Tomar decisiones.</p> <p>Usar información, métodos, conceptos, teorías, en</p>	<p>Objetividad.</p> <p>Honestidad.</p> <p>Analítico.</p> <p>Responsabilidad.</p> <p>Integridad.</p> <p>Justicia.</p> <p>Proactivo.</p> <p>Cordial.</p> <p>Perseverancia.</p> <p>Servicio.</p>

	<p>División geográfica-económica, doméstica e internacional.</p> <p>Modelos de gravedad (distancia - flujos de comercio).</p> <p>División de la actividad económica, comercial y de inversión.</p> <p>Acuerdos comerciales.</p> <p>Distancia y/o facilidad de penetración a mercados (geografía física y. acuerdos comerciales).</p> <p>Efectos de las actividades económicas, por región geográfica sobre el medio ambiente.</p> <p>Relación entre la producción y el consumo que permita generar oportunidades de negocio.</p> <p>Diseño y dirección empresas en un entorno económico cambiante.</p> <p>Análisis del entorno económico y de negocios para la gestión pública y gestión privada.</p> <p>Determinación del grado de apertura y el tamaño de las economías, nivel de interacción e interdependencia para aprovechar las coyunturas económicas.</p> <p>Determinación de la asignación de recursos en base a la dinámica de los mercados, los flujos de capital y el comercio doméstico e internacional.</p> <p>Contratos internacionales.</p> <p>Incoterms.</p> <p>Pagos y técnicas de financiamiento.</p> <p>Planeación logística.</p> <p>Administración de inventarios, localización de instalaciones, transporte y ruteo.</p> <p>Gestión de almacenes e inventarios.</p> <p>Abastecimiento inteligente.</p>	<p>situaciones nuevas.</p> <p>Aplicación de las herramientas tecnológicas.</p> <p>Solucionar problemas usando habilidades o conocimientos.</p> <p>Lectura, comprensión y redacción de documentos en español y otras lenguas.</p> <p>Análisis y uso de medios digitales.</p> <p>Consulta de base de datos. Expresar adecuadamente los conocimientos.</p> <p>Lenguaje lógico y simbólico.</p>	<p>Compromiso.</p> <p>Respeto.</p> <p>Cultura de trabajo.</p> <p>Emprendedora.</p> <p>Voluntad.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Dignidad.</p> <p>Amabilidad.</p> <p>Discreción.</p> <p>Rectitud.</p> <p>Disciplina.</p> <p>Honradez.</p> <p>Puntualidad.</p> <p>Empatía.</p> <p>Integridad.</p>
--	--	---	---

	<p>Investigación y desarrollo. Control y evaluación de la cadena de suministro para la mejora de la optimización y productividad. Valor en las operaciones logísticas y estratégicas. Procesos logísticos para funcionar en el entorno global. Procesos operativos y administrativos de la cadena de suministro. Desarrollo, control y supervisión de todo el proceso de la cadena de suministro. Optimización de los procesos de la cadena de suministro. Análisis económico del impacto de la diversidad cultural, la transculturización, internacionalización y multiculturalismo en los países. Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos. Operaciones matemáticas básicas y uso de la media, mediana, moda, cuartiles, y desviación estándar de la estadística descriptiva. Fases y procesos metodológicos de la investigación. Definición, clases, modos y fundamento del método inductivo. Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo. Teoría de sistemas.</p>		
--	---	--	--

Competencia Profesional: 3. Analizar los aspectos financieros que permitan la adecuada operatividad del ente a nivel doméstico e internacional, por medio del estudio de los actores que intervienen y regulan los mercados, para definir su correcta operatividad en el escenario global, con objetividad y responsabilidad.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	CONOCIMIENTOS (SABER)	HABILIDADES (HACER)	ACTITUDES Y VALORES (SER)
<p>3.1. Conocer la situación financiera del ente, a través del estudio de la información económico-financiera del mismo, para comprender su operatividad, de manera responsable.</p>	<p>Concepto, antecedentes, evolución, características y objetivos de la contabilidad. Diferencias entre contaduría y contabilidad. Registro contable de las operaciones de una empresa comercial, Aplicación del balance general. Estado de resultados integral. Estructura de estado de situación financiera. Concepto de liquidez, solvencia, rentabilidad, endeudamiento y eficiencia de operación. Estructura de la normatividad contable. Punto de equilibrio. Modelo costo-volumen-utilidad. Software contable. Métodos de valuación de inventarios. Procesos y estructura de los métodos cuantitativos para optimizar recursos financieros (interés simple, interés compuesto, anualidades y obligaciones, entre otros).</p>	<p>Identificar, reconocer y recordar información contable y financiera en español y/o en otras lenguas. Trabajo en equipo. Pensamiento lógico. Análisis y síntesis de información. Búsqueda de información especializada. Lectura de documentos en español y otras lenguas. interpretación de estados financieros. Uso y aplicación de tecnologías y medios digitales. Análisis y uso de medios digitales. Consulta de base de datos. Expresar adecuadamente los</p>	<p>Objetividad. Honestidad. Analítico. Responsabilidad. Integridad. Proactivo. Cordial. Perseverancia. Compromiso. Respeto. Cultura de trabajo. Iniciativa. Cortesía. Discreción. Rectitud. Disciplina. Puntualidad. Empatía. Integridad.</p>

	<p>Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos.</p> <p>Operaciones matemáticas básicas y uso de la media, mediana, moda, cuartiles, y desviación estándar de la estadística descriptiva.</p> <p>Definición, clases, modos y fundamento del método inductivo.</p> <p>Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo</p>	<p>conocimientos.</p> <p>Lenguaje lógico y simbólico.</p> <p>Dominar software contable.</p>	
<p>3.2 Comprender los aspectos financieros del entorno internacional, nacional y regional, mediante la comparación de la información de los mercados para definir su aplicación en los negocios, de forma transparente y ordenada.</p>	<p>Campo de acción de las finanzas.</p> <p>Características y alcance de los estados financieros.</p> <p>Técnicas de análisis e interpretación de los estados financieros.</p> <p>El sistema financiero y monetario mexicano.</p> <p>Sistema financiero y monetario internacional.</p> <p>Organismos internacionales que regulan el mercado.</p> <p>Política financiera y monetaria.</p> <p>Diseño y conformación de la Balanza de pagos.</p> <p>Mercados financieros en general y su clasificación.</p> <p>Política y normativa del Mercado de divisas.</p> <p>Política y normativa del mercado de capitales.</p> <p>Ejes y políticas de la globalización financiera (concepto, causas y efectos)</p>	<p>Recopilar e interpretar información contable y financiera tanto en español como en otras lenguas.</p> <p>Capacidad de asociación.</p> <p>Tomar decisiones.</p> <p>Uso y aplicación de tecnologías y medios digitales.</p> <p>Lectura y comprensión de documentos en español y otras lenguas.</p> <p>Análisis y uso de medios digitales.</p> <p>Consulta de base de datos.</p> <p>Expresar adecuadamente los conocimientos.</p> <p>Lenguaje lógico y simbólico.</p>	<p>Objetividad.</p> <p>Honestidad.</p> <p>Analítico.</p> <p>Responsabilidad.</p> <p>Integridad.</p> <p>Proactivo.</p> <p>Cordial.</p> <p>Perseverancia.</p> <p>Compromiso.</p> <p>Respeto.</p> <p>Cultura de trabajo.</p> <p>Voluntad.</p> <p>Amabilidad.</p> <p>Discreción.</p> <p>Rectitud.</p> <p>Disciplina.</p> <p>Puntualidad.</p> <p>Empatía.</p> <p>Integridad.</p>

	<p>Crisis financieras (origen e impacto en la economía actual). Opciones de financiamiento para las empresas, ventajas y desventajas (entidades financieras, aspectos operativos, otras fuentes de financiamiento). Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos. Definición, clases, modos y fundamento del método inductivo. Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo. Teoría de sistemas.</p>		
<p>3.3. Aplicar estrategias que permitan ejecutar acciones, mediante el análisis del entorno financiero, conllevando a la toma de decisiones enfocadas a la mejora continua dentro del ente, de forma responsable para su crecimiento y sustentabilidad.</p>	<p>Modalidades y esquemas de las fuentes de financiamiento. Indicadores económicos. Métodos, proceso, alcances y limitaciones en los proyectos de inversión. Tipos de proyectos de inversión. Determinación de la inversión inicial para nuevos proyectos. Las sociedades de inversión y su clasificación. Rendimiento y riesgo de portafolios de inversión. Diversificación de activos financieros. Análisis del riesgo y rendimiento. Teoría del portafolio de inversión. Beneficios de los portafolios de inversión internacionales. Fases y</p>	<p>Recopilar e interpretar información tanto en español como en otras lenguas. Capacidad de planeación. Capacidad resolutive. Diagnósticos e interpretación de indicadores. Toma de decisiones. Aplicación de las herramientas tecnológicas. Usar información, métodos, conceptos, teorías, en situaciones nuevas. Solucionar problemas</p>	<p>Objetividad. Honestidad. Analítico. Responsabilidad. Integridad. Justicia. Proactivo. Cordial. Perseverancia. Servicio. Compromiso. Respeto. Cultura de trabajo. Emprendedora. Voluntad. Iniciativa. Dignidad. Amabilidad. Discreción.</p>

	<p>procesos metodológicos de la investigación. Mercados nacionales e internacionales. Planeación estratégica. Métodos de entrada a mercados internacionales. Fases y metodología para elaborar estudio de mercado. Estudio de las variables económicas, culturales, tecnológicas, ambientales y legales que impactan en la operatividad de un ente económico desde el punto de vista financiero. Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos. Definición, clases, modos y fundamento del método inductivo. Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo Teoría de sistemas.</p>	<p>usando habilidades o conocimientos. Uso y aplicación de tecnologías y medios digitales. Lectura y comprensión de documentos en español y otras lenguas. Uso y aplicación de tecnologías y medios digitales. Análisis y uso de medios digitales. Consulta de base de datos. Expresar adecuadamente los conocimientos. Lenguaje lógico y simbólico.</p>	<p>Rectitud. Disciplina. Honradez Puntualidad. Empatía. Integridad.</p>
--	---	--	--

Competencia Profesional: 4. Aplicar estrategias administrativas que permitan la operación del ente a nivel doméstico e internacional, a partir del conocimiento de los aspectos legales, económicos y financieros relativos que lo impactan, para facilitar su sostenimiento o posible expansión; con una visión de innovación coadyuvando a su desarrollo con actitud analítica y crítica.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	CONOCIMIENTOS (SABER)	HABILIDADES (HACER)	ACTITUDES Y VALORES (SER)
4.1 Conocer los procesos de operación dentro del ente, mediante la utilización de mecanismos administrativos que permitan comprender su operatividad, para identificar las acciones que coadyuven su mejora continua y efectividad en un mercado global con perseverancia.	<p>Concepto e importancia de la administración.</p> <p>Clasificación de las empresas.</p> <p>Tipos de sociedades mercantiles en México.</p> <p>Herramientas conceptuales, metodológicas y técnicas de la planeación.</p> <p>Comportamiento organizacional.</p> <p>Teoría general de sistemas.</p> <p>Sistema de planificación de recursos empresariales.</p> <p>Procesos administrativos en la estructuración organizacional.</p> <p>Protocolos basados en la responsabilidad social para su aplicación en los negocios.</p> <p>Registro contable de las operaciones de una empresa comercial, utilizando el pensamiento analítico.</p> <p>Aplicación del balance general.</p> <p>Estado de resultados integral.</p> <p>Estructura de estado de situación financiera.</p> <p>Concepto de liquidez, solvencia,</p>	<p>Aplicación de procesos.</p> <p>Aplicación e interpretación de información financiera.</p> <p>Identificar, reconocer y recordar información en español y/o en otras lenguas.</p> <p>Trabajo en equipo.</p> <p>Pensamiento lógico.</p> <p>Escucha activa.</p> <p>Análisis de problemas.</p> <p>Lectura de documentos en español y otras lenguas.</p> <p>Uso y aplicación de tecnologías y medios digitales.</p> <p>Análisis y uso de</p>	<p>Objetividad.</p> <p>Honestidad.</p> <p>Analítico.</p> <p>Responsabilidad.</p> <p>Integridad.</p> <p>Proactivo.</p> <p>Cordial.</p> <p>Perseverancia.</p> <p>Compromiso</p> <p>Respeto.</p> <p>Cultura de trabajo.</p> <p>Iniciativa.</p> <p>Cortesía.</p> <p>Discreción.</p> <p>Rectitud.</p> <p>Disciplina.</p> <p>Puntualidad.</p> <p>Empatía.</p> <p>Integridad.</p>

	<p>rentabilidad, endeudamiento y eficiencia de operación. Punto de equilibrio. Modelo costo-volumen-utilidad. Métodos de valuación de inventarios. Procesos y estructura de los métodos cuantitativos para optimizar recursos financieros (interés simple, interés compuesto, anualidades y obligaciones, entre otros). Gobierno corporativo. Modelos que permitan implementar sistemas de calidad en los negocios Fases y procesos para el diseño e implementación de planes estratégicos. Definición de objetivos y diseño de estrategias para la planeación. Identificación de variables del entorno que influyen en la planeación. Estructura de estado de situación financiera. Estructura de la normatividad contable. Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos. Operaciones matemáticas básicas y uso de la media, mediana, moda, cuartiles, y desviación estándar de la estadística descriptiva. Definición, clases, modos y fundamento del método inductivo. Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo</p>	<p>medios digitales. Consulta de base de datos. Expresar adecuadamente los conocimientos. Lenguaje lógico y simbólico.</p>	
--	---	---	--

<p>4.2 Comprender los procesos de operación del ente, para ponderar, cuantificar y aplicar estrategias, mediante el desarrollo de metas y objetivos a corto, mediano y largo plazo con responsabilidad y confianza.</p>	<p>Concepto e importancia de la administración. Clasificación de las empresas. Tipos de sociedades mercantiles en México. Herramientas conceptuales, metodológicas y técnicas de la planeación. Comportamiento organizacional. Teoría general de sistemas. Sistema de planificación de recursos empresariales. Procesos administrativos en la estructuración organizacional. Modelos operativos basado en el eje administrativo de los negocios, Políticas y consideraciones para la planeación de logística. Administración de inventarios, localización de instalaciones, transporte y ruteo. Políticas y estrategias de gestión de almacenes e inventarios. Diseño y planeación para la elección de centros abastecimiento inteligente. Técnicas y procesos para realizar Investigación y desarrollo. Cadena de suministro para la mejora de la optimización y productividad. Valor en las operaciones logísticas y estratégicas. Procesos logísticos para funcionar en el entorno global. Procesos operativos y administrativos de la cadena de suministro. Desarrollo, control y supervisión de todo</p>	<p>Recopilar e interpretar información tanto en español como en otras lenguas. Capacidad de asociación. Tomar decisiones. Planear. Solucionar. Pensamiento crítico. Mentalidad emprendedora. Lectura y comprensión de documentos en español y otras lenguas. Uso y aplicación de tecnologías y medios digitales. Aplicación de las herramientas tecnológicas. Análisis y uso de medios digitales. Consulta de base de datos. Expresar adecuadamente los conocimientos. Lenguaje lógico y simbólico.</p>	<p>Objetividad. Honestidad. Analítico. Responsabilidad. Integridad. Proactivo. Cordial. Perseverancia. Compromiso Respeto. Cultura de trabajo. Voluntad. Amabilidad. Discreción. Rectitud. Disciplina. Puntualidad. Empatía. Integridad.</p>
---	---	--	--

	<p>el proceso de la cadena de suministro. Optimización de los procesos de la cadena de suministro Metodología para el desarrollar planes de negocios en el que ponga en juego la capacidad emprendedora, Protocolos en los procesos de negociación. Conocimiento de la influencia que tienen las variables controlables de Mercadotecnia en la estrategia para lograr la comercialización de los productos. Entendimiento y dominio de los procesos metodológicos para diseñar y definir objetivos para un modelo de negocios aplicando una correcta planeación estratégica. (prueba y experimentación de mercados, modelos de negocio, bootstrapping, networking) Tecnologías de información. Planes de comercialización de productos nacionales en mercados internacionales. Acuerdos comerciales. Distancia y/o facilidad de penetración a mercados (geografía física y. acuerdos comerciales). Relaciones entre la producción y el consumo para generar oportunidades de negocio. Entorno económico y de negocios para brindar asesoría empresarial, en gestión pública y gestión privada. Grado de apertura y el tamaño de las economías, así como su nivel de interacción e interdependencia.</p>		
--	---	--	--

	<p>Determinación de la asignación de recursos de los mercados, los flujos de capital y el comercio doméstico e internacional.</p> <p>Estructuras de los contratos internacionales.</p> <p>Políticas y obligaciones de compra venta basados en los INCOTERMS</p> <p>Pagos y técnicas de financiamiento.</p> <p>Procesos y metodología para la correcta planeación de logística.</p> <p>Variables económicas, culturales, tecnológicas, ambientales, geográfica y los factores que inciden de una manera positiva o negativa en los negocios.</p> <p>Sistema económico internacional y de los sistemas domésticos (política monetaria, política comercial, política financiera, inflación, tasa de desempleo, déficit público, balanza de pagos, tasas de interés y deuda pública).</p> <p>Diversidad de los sistemas culturales (religión, idioma, sistema de valores, educación, filosofía política, filosofía económica y estructura social).</p> <p>Impacto de la diversidad cultural en la operatividad en las Instituciones, las empresas y los negocios.</p> <p>Asimetrías culturales.</p> <p>Afectaciones y beneficios de la Globalización en un Estado económico.</p> <p>Fuentes de financiamiento.</p> <p>Diagnósticos de indicadores económicos.</p> <p>Proceso, alcances y limitaciones en los proyectos de inversión.</p>		
--	--	--	--

	<p>Administración de operaciones. Estrategias de localización comercial e industrial. Sistemas de producción y procesos de manufactura. Conocimiento de la importancia de la distribución de instalaciones. Modelos de administración de inventarios. Cadena de suministro. Métodos cualitativos y cuantitativos para determinar pronósticos en tiempo y forma. Software como herramientas tecnológicas de análisis y uso de medios digitales para la consulta de bases de datos. Operaciones matemáticas básicas y uso de la media, mediana, moda, cuartiles, y desviación estándar de la estadística descriptiva. Definición, clases, modos y fundamento del método inductivo. Formas, figuras, modos y sofismas del método deductivo</p>		
--	---	--	--

4. Establecimiento de las evidencias de desempeño:

Competencia Profesional: 1. Analizar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, mediante la aplicación de la normatividad jurídica correspondiente, que permita resolver la problemática legal a la que se enfrenta el ente, de manera responsable y analítica.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO (PRODUCTO EVALUABLE)
1.1 Conocer el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, identificando los ordenamientos jurídicos aplicables para comprender la normatividad que impacta al ente, con sentido de responsabilidad.	Ensayo que contemple los ordenamientos jurídicos, tanto domésticos como internacionales, aplicables al marco de los negocios.
1.2 Comprender el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, por medio del estudio de la normatividad vigente, para poder aplicarlo en la operación del ente de manera objetiva.	Reporte técnico que permita identificar las principales obligaciones de un ente, así como sus derechos, de acuerdo con la normatividad nacional e internacional aplicable.
1.3 Aplicar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, a través de la investigación de los ordenamientos jurídicos correspondientes, para lograr el análisis de este de forma eficiente.	Proyecto de establecimiento y/o mantenimiento de la operación de un ente, considerando el marco regulatorio aplicable a los negocios, tanto a nivel doméstico como internacional.

Competencia Profesional: 2. Analizar las variables económicas para la toma de decisiones que impactan al ente en su desempeño a nivel local, regional, nacional e internacional, mediante el estudio del propio mercado, con la intención de establecer las estrategias que más le convenga, de forma responsable y eficiente.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO (PRODUCTO EVALUABLE)
2.1 Conocer las variables económicas del entorno global, mediante la consulta y estudio de éstas en la operatividad de los mercados, para comprender y dimensionar su impacto en la toma de decisiones de los entes de manera ordenada.	Ensayo de carácter descriptivo de la estructura económica mundial, considerando los aspectos tanto internos de distintos países como internacionales, para identificar problemáticas, fortalezas y áreas de oportunidad de negocios.
2.2. Comprender la estructura económica de los países, mediante la interpretación de sus variables, para aplicarlo en la operatividad de los negocios con una actitud crítica y de respeto a las diversas ideas.	Diagnóstico internacional de mercados potenciales para el aprovechamiento de oportunidades de negocios considerando las distintas variables económicas.
2.3 Aplicar las distintas variables económicas que impactan a los negocios a nivel local, regional, transfronterizo, nacional e internacional, a través de la identificación de estrategias que permitan analizar las amenazas y áreas de oportunidad que resultan efectivas a las distintas unidades económicas, tomando en cuenta y respetando la cultura propia y la de otros países.	Estudio de factibilidad de operación que contemple el análisis de las distintas variables económicas, nacionales y/o internacionales que impacten al ente y le permita establecer las estrategias correspondientes.

Competencia Profesional: 3. Analizar los aspectos financieros que permitan la adecuada operatividad del ente a nivel doméstico e internacional, por medio del estudio de los actores que intervienen y regulan los mercados, para definir su correcta operatividad en el escenario global, con objetividad y responsabilidad.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO (PRODUCTO EVALUABLE)
3.1 Conocer la situación financiera del ente, a través del estudio de la información económico-financiera del mismo, para comprender su operatividad, de manera responsable.	Estudio de caso que contemple el análisis de las operaciones contables-financiera propias del ente y permitan conocer el estatus financiero de éste para la toma de decisiones.
3.2 Comprender los aspectos financieros del entorno internacional, nacional y regional, mediante la comparación de la información de los mercados para definir su aplicación en los negocios, de forma transparente y ordenada.	Construcción de un reporte financiero de un caso real o ficticio de un ente, donde se apliquen las valoraciones derivadas de los razonamientos que se utilizan para medir la operatividad o factibilidad del mismo y que permite tomar decisiones.
3.3. Aplicar estrategias que permitan ejecutar acciones, mediante el análisis del entorno financiero, conllevando a la toma de decisiones enfocadas a la mejora continua dentro del ente, de forma responsable para su crecimiento y sustentabilidad.	Elaboración de proyecto de inversión que integren previamente los análisis económico-financieros como: estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico y estudio financiero.

Competencia Profesional: 4. Aplicar estrategias administrativas que permitan la operación del ente a nivel doméstico e internacional, a partir del conocimiento de los aspectos legales, económicos y financieros relativos que lo impactan, para facilitar su sostenimiento o posible expansión; con una visión de innovación coadyuvando a su desarrollo con actitud analítica y crítica.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO (PRODUCTO EVALUABLE)
<p>4.1 Conocer los procesos de operación dentro del ente, mediante la utilización de mecanismos administrativos que permitan comprender su operatividad, para identificar las acciones que coadyuven su mejora continua y efectividad en un mercado global con perseverancia.</p>	<p>Elaborar un documento donde el alumno defina el modelo de negocio, realizando propuestas para su aplicación; en la conformación y operación de entes nacionales e internacionales acorde a sus necesidades en la que resalta la diversidad de áreas y los compromisos del recurso humano.</p>
<p>4.2 Comprender los procesos de operación del ente, para ponderar, cuantificar y aplicar estrategias, mediante el desarrollo de metas y objetivos a corto, mediano y largo plazo con responsabilidad y confianza.</p>	<p>Construir un comparativo de las distintas variables con sus indicadores externos eligiendo dos o más países para su ejecución, considerando los tipos de protocolos de negociación internacional, resaltando las culturas y razas que adoptan cada una; sin olvidar los esquemas de financiamiento para los diferentes tipos de incursión en los negocios, así como los organismos e instituciones que dictan y marcan los lineamientos necesarios para la internacionalización o mejoramiento de un modelo de negocios existente o de nueva creación, con una orientación sustentable.</p>

5. Contraste de las competencias específicas con la composición actual del mapa curricular de la carrera profesional en análisis:

Competencia Profesional: Analizar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, mediante la aplicación de la normatividad jurídica correspondiente, que permita resolver la problemática legal a la que se enfrenta el ente, de manera responsable y analítica.

COMPETENCIA ESPECÍFICA	CONJUNTO DE UNIDADES DE APRENDIZAJE	UNIDAD DE APRENDIZAJE INTEGRADORA	ETAPA DE FORMACIÓN	ÁREA DE CONOCIMIENTO
1.1 Conocer el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, identificando los ordenamientos jurídicos aplicables para comprender la normatividad que impacta al ente, con sentido de responsabilidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de las Tecnologías de la Información. • Comunicación Oral y Escrita. • Ética y el Desarrollo Humano. • Desarrollo del Pensamiento Complejo (lógica). 	Entorno Legal de los Negocios	Básica	Derecho
1.2 Comprender el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, por medio del estudio de la normatividad vigente, para poder aplicarlo en la operación del ente de manera objetiva.	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de las Tecnologías de la Información. • Comunicación Oral y Escrita. • Ética y el Desarrollo Humano. • Desarrollo del Pensamiento Complejo (lógica). 	Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras.	Disciplinaria	Derecho

	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología de la Investigación. • Sostenibilidad, Sustentabilidad y Responsabilidad Social en los Negocios. • Entorno Legal de los Negocios. • Entornos Económicos. • Derecho Internacional. • Derecho Corporativo. • Derecho Fiscal. 			
<p>1.3 Aplicar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, a través de la investigación de los ordenamientos jurídicos correspondientes, para lograr el análisis de este de forma eficiente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de las Tecnologías de la Información. • Comunicación Oral y Escrita. • Ética y el Desarrollo Humano. • Desarrollo del Pensamiento Complejo (lógica). • Metodología de la Investigación. • Entorno Legal de los Negocios. • Sostenibilidad, Sustentabilidad y Responsabilidad Social en los Negocios. • Entornos Económicos. • Derecho Internacional. • Derecho Corporativo. 	<p>Seminario de Comercio Exterior.</p>		<p>Derecho</p>

	<ul style="list-style-type: none">• Derecho Fiscal.• Plan de Comercialización Internacional.• Logística Internacional.• Contratos, Incoterms y Arbitraje.• Marco Jurídico Aduanero.• Distribución Estratégica Comercial.• Programas de Fomento al Comercio Exterior.• Tratados Internacionales, Beneficios y Cumplimiento.• Operación Aduanera.• Clasificación Arancelaria y Merceología.• Administración de Operaciones de Comercio Exterior.			
--	--	--	--	--

Competencia Profesional: 2. Analizar las variables económicas para la toma de decisiones que impactan al ente en su desempeño a nivel local, regional, nacional e internacional, mediante el estudio del propio mercado, con la intención de establecer las estrategias que más le convenga, de forma responsable y eficiente.

COMPETENCIA ESPECÍFICA	CONJUNTO DE UNIDADES DE APRENDIZAJE	UNIDAD DE APRENDIZAJE INTEGRADORA	ETAPA DE FORMACIÓN	ÁREA DE CONOCIMIENTO
2.1 Conocer las variables económicas del entorno global, mediante la consulta y estudio de éstas en la operatividad de los mercados, para comprender y dimensionar su impacto en la toma de decisiones de los entes de manera ordenada.	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de las Tecnologías de la Información. • Comunicación Oral y Escrita. • Ética y el Desarrollo Humano. • Desarrollo del Pensamiento Complejo. • Metodología de la Investigación. • Economía. • Geografía Socioeconómica. • Entorno Legal de los Negocios. • Administración Estratégica Internacional. • Derecho Internacional. • Sostenibilidad, Sustentabilidad y 	Entornos Económicos.	Básica	Economía

	Responsabilidad Social en los Negocios.			
2.2. Comprender la estructura económica de los países, mediante la interpretación de sus variables, para aplicarlo en la operatividad de los negocios con una actitud crítica y de respeto a las diversas ideas.	<ul style="list-style-type: none"> ● Aplicación de las Tecnologías de la Información. ● Comunicación Oral y Escrita. ● Ética y el Desarrollo Humano. ● Desarrollo del Pensamiento Complejo (lógica). ● Metodología de la Investigación. ● Economía. ● Geografía Socioeconómica. ● Entorno Legal de los Negocios. ● Administración Estratégica internacional. ● Derecho Internacional. ● Sostenibilidad, Sustentabilidad y Responsabilidad Social en los Negocios. ● Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras. ● Comportamiento del 	Plan de Comercialización Internacional.	Disciplinaria	Economía

	consumidor.			
<p>2.3 Aplicar las distintas variables económicas que impactan a los negocios a nivel local, regional, transfronterizo, nacional e internacional, a través de la identificación de estrategias que permitan analizar las amenazas y áreas de oportunidad que resultan efectivas a las distintas unidades económicas, tomando en cuenta y respetando la cultura propia y la de otros países.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Aplicación de las Tecnologías de la Información. ● Comunicación Oral y Escrita. ● Ética y el Desarrollo Humano. ● Desarrollo del Pensamiento Complejo. ● Metodología de la Investigación. ● Economía. ● Geografía Socioeconómica. ● Entorno Legal de los Negocios. ● Administración Estratégica Internacional. ● Derecho Internacional. ● Sostenibilidad, Sustentabilidad y Responsabilidad Social en los Negocios. ● Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras. ● Comportamiento del 	Seminario de Estrategia de Negocios	Terminal	Economía

	<p>consumidor.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Plan de Comercialización Internacional. ● Distribución Estratégica Comercial. ● Contratos, Incoterms y Arbitraje. ● Marco Jurídico Aduanero. ● Emprendedores. ● Finanzas Internacionales. ● Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. ● Operadores Económicos de Comercio Exterior. ● Administración de Operaciones de Comercio Exterior. ● Logística 4.0. ● La Cadena de Valor. ● Reinención de negocios. ● Pensamiento Lateral y Nuevos Negocios. 			
--	--	--	--	--

Competencia Profesional: 3. Analizar los aspectos financieros que permitan la adecuada operatividad del ente a nivel doméstico e internacional, por medio del estudio de los actores que intervienen y regulan los mercados, para definir su correcta operatividad en el escenario global, con objetividad y responsabilidad.

COMPETENCIA ESPECÍFICA	CONJUNTO DE UNIDADES DE APRENDIZAJE	UNIDAD DE APRENDIZAJE INTEGRADORA	ETAPA DE FORMACIÓN	ÁREA DE CONOCIMIENTO
3.1 Conocer la situación financiera del ente, a través del estudio de la información económico-financiera del mismo, para comprender su operatividad, de manera responsable.	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad aplicada • Matemáticas financieras • Fundamentos de administración. • Economía • Herramientas Cuantitativas para los Negocios • Desarrollo del Pensamiento Complejo • Aplicación de las Tecnologías de la Información • Lógica Matemáticas, Probabilidad y Estadística • Ética y el Desarrollo Humano 	Análisis financiero	Básica	Contable Finanzas
3.2 Comprender los aspectos financieros del entorno internacional, nacional y regional, mediante la comparación de la información de los mercados para definir su aplicación en los negocios, de forma transparente y ordenada.	<ul style="list-style-type: none"> • Contabilidad aplicada • Matemáticas financieras • Fundamentos de administración. • Economía • Herramientas Cuantitativas para los Negocios • Desarrollo del 	Finanzas Internacionales	Terminal	Contable Finanzas

	<p>Pensamiento Complejo (lógica)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Aplicación de las Tecnologías de la Información ● Lógica Matemáticas, Probabilidad y Estadística ● Ética y el Desarrollo Humano ● Geografía Socioeconómica. ● Entorno Económico Internacional. ● Fundamentos de Mercadotecnia. ● Mercadotecnia Aplicada. ● Plan de Comercialización Internacional. ● Fuentes de financiamiento. ● Análisis Financiero. ● Administración Financiera. 			
<p>3.3. Aplicar estrategias que permitan ejecutar acciones, mediante el análisis del entorno financiero, conllevando a la toma de decisiones enfocadas a la mejora continua dentro del ente, de forma responsable para su crecimiento y sustentabilidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Contabilidad aplicada ● Matemáticas Financieras ● Fundamentos de Administración. ● Economía. ● Herramientas Cuantitativas para los Negocios. ● Desarrollo del Pensamiento Complejo. ● Aplicación de las Tecnologías de la Información. ● Lógica Matemáticas, Probabilidad y Estadística. 	<p>Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.</p>	<p>Terminal</p>	<p>Contable Finanzas</p>

	<ul style="list-style-type: none"> ● Desarrollo del Pensamiento Complejo. ● Metodología de la investigación ● Protocolos de Negociación Internacional. ● Entorno Económico Internacional. ● Contabilidad de Costos. ● Administración Financiera. ● Análisis Financiero. ● Fuentes de Financiamiento. ● Finanzas Internacionales. ● Fundamentos de Mercadotecnia. ● Mercadotecnia Aplicada. ● Administración Estratégica Internacional. ● Plan de Comercialización Internacional. ● Mercado de Valores. 			
--	--	--	--	--

Competencia Profesional: 4. Aplicar estrategias administrativas que permitan la operación del ente a nivel doméstico e internacional, a partir del conocimiento de los aspectos legales, económicos y financieros relativos que lo impactan, para facilitar su sostenimiento o posible expansión; con una visión de innovación coadyuvando a su desarrollo con actitud

COMPETENCIA ESPECÍFICA	CONJUNTO DE UNIDADES DE APRENDIZAJE	UNIDAD DE APRENDIZAJE INTEGRADORA	ETAPA DE FORMACIÓN	ÁREA DE CONOCIMIENTO
<p>4.1 Conocer los procesos de operación dentro del ente, mediante la utilización de mecanismos administrativos que permitan comprender su operatividad, para identificar las acciones que coadyuven su mejora continua y efectividad en un mercado global con perseverancia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura y comportamiento organizacional. • Economía. • Geografía Socioeconómica. • Entornos Económicos. • Aplicación de las Tecnologías de la información. • Comunicación Oral y Escrita. • Lógica Matemática, Probabilidad y Estadística. • Ética y el Desarrollo Humano. • Sostenibilidad, Sustentabilidad y Responsabilidad Social en los Negocios. • Matemáticas 	<p>Administración Estratégica Internacional</p>	<p>Básica</p>	<p>Administración</p>

	<p>Financieras.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Análisis Financiero. • Fundamentos de Administración. • Metodología de la Investigación. • Desarrollo del Pensamiento Complejo. • Herramientas Cuantitativas para los Negocios. • Fundamentos de Mercadotecnia. • Protocolos de Negociación Internacional. 			
<p>4.2 Comprender los procesos de operación del ente, para ponderar, cuantificar y aplicar estrategias, mediante el desarrollo de metas y objetivos a corto, mediano y largo plazo con responsabilidad y confianza.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Mercadotecnia Aplicada. • Administración de la Calidad. • Administración Estratégica Internacional. • Administración de Operaciones de Planta. • Logística Internacional. • Distribución Estratégica. • Marco Jurídico Aduanero. • Administración de Operaciones de 	<p>Plan de Comercialización Internacional.</p>	<p>Disciplinaria.</p>	<p>Administración</p>

	<p>Planta.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Contratos, Incoterms y Arbitraje. ● Mercadotecnia Digital. ● Inteligencia de Negocios en el Contexto Digital. ● Agronegocios. ● Administración de Compras. ● Fundamentos de Mercadotecnia. ● Estructura y comportamiento organizacional. ● Economía. ● Geografía Socioeconómica ● Entornos Económicos. ● Aplicación de las Tecnologías de la información. ● Comunicación Oral y Escrita. ● Lógica Matemática, Probabilidad y Estadística. ● Ética y el Desarrollo Humano. ● Sostenibilidad, Sustentabilidad y Responsabilidad Social en los Negocios. 			
--	--	--	--	--

	<ul style="list-style-type: none"> • Matemáticas Financieras. • Análisis Financiero. • Fundamentos de Administración. • Metodología de la Investigación. • Desarrollo del Pensamiento Complejo. • Herramientas Cuantitativas para los Negocios. • Fundamentos de Mercadotecnia. • Protocolos de Negociación Internacional. • Reinención de Negocios • Pensamiento Lateral y Nuevos Negocios • Agronegocios • Administración de Compras • Análisis de Mercados internacionales 			
--	--	--	--	--

9.2. Anexo 2. Aprobación de Consejos Técnicos



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

MINUTA

MINUTA DE LA SESIÓN DE CONSEJO TÉCNICO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS DE LA UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA.

En la ciudad de Mexicali, Baja California, siendo las once horas del día doce de agosto del año dos mil veintiuno, a través de sesión virtual vía meet en la liga meet.google.com/ytx-vfne-yja, se reunieron los miembros del Consejo Técnico bajo la presidencia del Dr. Raúl González Núñez y presencia de los consejeros docentes y consejeros alumnos, señalados en la lista de asistencia anexa a esta minuta, con objeto de llevar a cabo la sesión ordinaria del consejo técnico de la Facultad De Ciencias Administrativas de conformidad con la convocatoria emitida por el director de la FCA Dr. Raúl González Núñez, fechada el 04 de agosto de 2021.

Punto No.1 del orden del día

Para dar inicio a las actividades, el presidente del consejo técnico y director de la FCA, Dr. Raúl González Núñez, dirigió un mensaje de bienvenida a los presentes y agradeció la asistencia a los consejeros técnicos tanto propietarios como suplentes, siendo las 11:03 de la mañana.

Punto No. 2 del orden del día

Acto seguido se validó la asistencia con la lista elaborada para tal efecto y de esta manera que el presidente determinara la existencia del Quórum Legal para realizar la sesión, comprobando la presencia de seis (6) consejeros propietarios y tres (3) suplentes y por parte de los alumnos tres (3) consejeros propietarios y cuatro (4) suplentes, por tal motivo se habilita a Marisela Lizbeth Lima Vázquez y Alondra Lizarraga Pelayo, consejeros suplentes de los estudiantes para participar en esta sesión con voz y voto.

En consecuencia, se confirma que **SI** existe el quórum legal y siendo las once horas con quince minutos el presidente del consejo declara la apertura de la sesión del consejo técnico de la Facultad De Ciencias Administrativas.

[Handwritten signatures in blue ink]

[Handwritten signature]

C. Asgeril Asu
SABIDARIO DEL C. GUERRERO.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

Punto No. 3 del orden del día

En cumplimiento de este punto de la orden del día, se propone a los consejeros la dispensa de la lectura considerando que a todos se les hizo llegar con anterioridad, y se les pregunta si alguno de los presentes desea hacer algún comentario al respecto, se sirva a solicitar la voz. No existiendo intervenciones, se procede con la misma.

Punto No.4 del orden del día

Como punto siguiente el presidente del consejo hace la presentación y en su caso aprobación por los miembros del consejo de la propuesta de tres académicos como propietarios y dos en calidad de suplentes que serán integrantes de la academia de la Facultad por el periodo 2021-2023, esto dando atención al oficio circular no. 134/2021-1m en base a lo establecido en el artículo 26 del estatuto general de la UABC y los artículos 7,8 y 20 del reglamento interior de las academias.

El Dr. Raúl González Núñez propone como propietarios para integrar a la academia a los docentes, **Dra. Claudia Viviana Álvarez Vega, Dra. Mayda González Espinoza y Dr. Martín Francisco Montañó Hernández**, y en carácter de suplentes a la **Dra. Olga Lidia Gutiérrez Gutiérrez** y a la **Dra. Mayra Yesenia Nava Rubio**. Acto seguido se solicita a los consejeros su postura ante tal propuesta siendo su aprobación u observación a la misma, teniendo once votos a favor de la misma siendo unánime la decisión.

Punto No.5 del orden del día

Se continúa con el orden del día, el presidente del consejo indica que se procederá a la presentación de la propuesta de modificación de plan de estudios de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Para tal efecto se solicita autorización a los miembros del comité que den anuencia para que el Dr. Juan Benito Vela Reyna, quien no es miembro del consejo, para que ingrese a la sala virtual meet y haga su presentación de la propuesta.

La secretaria del consejo hace pase de lista a cada miembro consejero propietario docente y estudiantes para que den su aprobación, se obtienen seis votos a favor por parte de los docentes, y cinco votos por parte de los estudiantes, siendo favorable la decisión por parte del consejo técnico.

Acto seguido se le solicita al Dr. Vela que ingrese a la sesión, se inicia la presentación a manera de resumen, hace la aclaración que dicha propuesta fue trabajada a nivel DES.

[Handwritten signature]
G. Angel Asilo
SAGNARIO OFC. C. GONZALEZ

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Large handwritten signature]
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]

Continúa haciendo del conocimiento de los consejeros que:
Indicando que esta propuesta abarca los trabajos realizados de acuerdo a fundamentos sociales, profesionales e institucionales. Se realizó una evaluación externa de empleadores, necesidades sociales, mercado laboral y oferta y demanda.

Destacando la tendencia del esquema del mercado laboral, sociales que van de la mano al cumplimiento del plan de estudios en negocios internacionales.

Un análisis prospectivo de la disciplina, de la profesión y el entorno.

Un análisis comparativo del programa educativo, para llegar a concretar el perfil de egreso y mapa curricular. Se validaron misión, visión, mapa curricular, unidades de aprendizaje, cursos y actividades complementarias, y otras necesidades propias del programa.

Comenta que la misión propuesta muestra que busca desarrollar profesionistas altamente competitivos en el ámbito local, nacional, transfronterizo e internacional en la localización de áreas de oportunidad de los negocios internacionales, de bienes y servicios, capaces de transformar su entorno con un sentido de desarrollo sustentable y de alcance global, para el desarrollo de las entidades económicas públicas y privadas, de una forma crítica, creativa, solidaria, emprendedora y con un alto nivel de desarrollo humano para la sociedad bajacaliforniana, del país y el mundo.

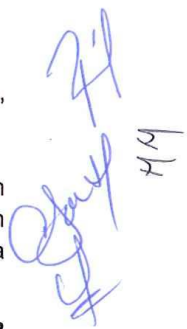
Y como alcance de su visión formar líderes con espíritu emprendedor, innovador y socialmente responsable, competitivo en el ámbito local, nacional, transfronterizo e internacional apegado a los estándares de calidad reconocidos a nivel nacional e internacional, que le permitan desempeñarse exitosamente para el desarrollo de la sociedad con igualdad y equidad.

Alineación al modelo educativo vigente basado en un modelo en competencias.
Perfil de ingreso: conocimientos básicos de administración, economía, derecho, contabilidad, matemáticas, inglés y campos disciplinarios afines.

Se busca también habilidades para analizar y sintetizar información de textos en idioma español y/o inglés, argumentación, exposición de temas, comunicarse en Inglés en forma oral y escrita, utilización de medios digitales e el aprendizaje y en la


C. Angel A. SIL
SAGARPIO DEL C. GUERMAN R.





HM

búsqueda de información, capacidad para establecer y mantener relaciones personales.

Actitud de interés por el área de negocios y la gestión de empresas a nivel nacional e internacional.

Adicional a lo mencionado se busca que el estudiante que aspire a ingresar a carrera cuente con un nivel de inglés que deberá acreditar demostrando evidencia de 6 semestres avalados por UNISER, 550 de puntaje por TOEFL ITP, 79 TOEFL IBT, 685 TOEJC, 6.5 IELTS o bien B2 MCER. Con esto se busca homologar criterios de ingreso de las unidades académicas que ofertan la carrera.

Perfil de egreso:


Analizar el marco regulatorio nacional e internacional de los negocios, mediante la aplicación de la normatividad jurídica correspondiente, que permita resolver la problemática legal a la que se enfrenta el ente, de manera responsable y analítica. Analizar las variables económicas para la toma de decisiones que impactan al ente en su desempeño a nivel local, regional, nacional e internacional, mediante el estudio del propio mercado, con la intención de establecer las estrategias que más le convengan de forma responsable y eficiente.

Analizar los aspectos financieros que permitan la adecuada operatividad del ente a nivel doméstico e internacional, por medio del estudio de los actores que intervienen y regulan los mercados, para definir su correcta operatividad en el escenario global, con objetividad y responsabilidad.

Aplicar estrategias administrativas que permitan la operación del ente a nivel doméstico e internacional a partir del conocimiento de los aspectos legales, económicos y financieros relativos que lo impactan, para facilitar su sostenimiento o posible expansión, con una visión de innovación coadyuvando a su desarrollo con actitud analítica y crítica.

Por lo que el mapa curricular está dividido en etapas básicas, disciplinaria y terminal, proponiendo áreas de especialización: como cursos optativos que buscan enfatizar un área específica (estrategias de negocios, comercio exterior y logística). Así como prácticas profesionales, proyectos de vinculación y servicio social.

El tronco común de dos semestres que incluyen destacando dos cursos de inglés, introducción a la administración, estadísticas, matemáticas, herramientas digitales,


SAG MARCO DEL C. ESCOBAR R.
G. Abigail A. Silva



habilidades de redacción, introducción a la mercadotecnia, introducción a inteligencia de negocios, contabilidad, fundamentos de gestión turística, entre otras.

Se destaca por el Dr. Vela que existe una secuencia de seriación en el área de finanzas.

La distribución de crédito propuesta es de 344 en su totalidad, siendo 276 obligatorios y 68 optativos, representando un 80.23% obligatorios incluyendo prácticas profesionales y 19.77% optativos, esto distribuidos en un total de 55 asignaturas 21 en etapa básica y disciplinar respectivamente, y 15 en la etapa terminal, siendo un cambio importante respecto al plan que actualmente aplica.

Punto No.6 de la orden del día

En este punto se apertura la recepción de opiniones o comentarios respecto a las propuestas presentadas por los docentes, solicitando nuevamente autorización para el ingreso de los docentes presentadores para atender dichos comentarios.

Se especifican quienes están presentes para hacer valido su función dentro del consejo.


El presidente indica que se puede preguntar a través de mensaje en el chat o solicitando el uso de la palabra, tanto maestros como estudiantes consejeros, haciendo mención que se procederá posteriormente a someterlo ante consejo universitario

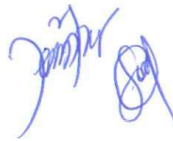
La Dra. Carrillo menciona que es muy positivo el hecho de contar con áreas de especialización en el nuevo plan, siendo áreas básicas o de especialización, la cuestión es si la propuesta parte de los estudios de empleadores, el Dr. Vela indica que existe soporte de ello derivado de esos análisis de los estudios en los que se respaldó la propuesta, y que para enfatizar para área de especialización se ofertaran materias optativas en cada una de ellas, siendo:

Comercio exterior: programas de fomento al comercio exterior, tratados internacionales, beneficios y cumplimiento, auditoria de comercio exterior, clasificación arancelaria y merceología, administración de operaciones de comercio exterior.

Logística y distribución: logística 4.0, la cadena de valor, procuración y abastecimiento, gestión de inventarios y almacenes, transporte global.

Estrategia de negocios: reinención de negocios, agronegocios, administración de compras, análisis de mercados internacionales, pensamiento lateral y nuevos negocios.


G. Aguilar
SAGMADIC DEC C. GUERRA R.








Así mismo la Dra. Carrillo, complementa su participación indicando que los licenciados en negocios internacionales como parte de sus actividades se enfocan en la elaboración de negociaciones, nuevos contratos, Etc., por lo que es importante las habilidades de comunicación y su cuestión es que se puede esperar para fortalecer ello, el Dr., indica que esta adherido al programa el tema de idiomas, un idioma distinto al Inglés en tres niveles, así como protocolo de negociación internacional que se oferta en cuarto semestre complementándose con materias que van de acuerdo a las regiones, por ejemplo cultura en Asia, América, Oceanía, por continente se abordará, además de las que se impartirán en la etapa básica.

Por su parte la Dra. Zulema Córdova Ruiz, menciona que le parece bien el impacto que traerá el ofertar los énfasis en la carrera, y siendo algo que le llama la atención el que se pida un comprobante probatorio de cumplir con seis niveles de Inglés para ingresar a carrera, el Dr. Vela comenta que esto se dispuso ya que en Tijuana se estaba solicitando mientras que en Mexicali no se hacía sino como un requisito de egreso, por lo que para cumplir con estándares de acreditación se propuso homologar, pero que es un punto que se debe poner sobre la mesa, y buscar alternativas, como propuesta de ingreso y egreso, la Dra. Comenta si esto no lo ven como un factor negativo para alumnos que no cumplan con ese requisito y opten por otro programa educativo, también menciona que es de llamar la atención que no se proponen asignaturas en idioma Inglés aun cuando la carrera si lo requiere como un requisito de ingreso, cuando en otros planes presentados si contemplan este tipo de materias, que quizá sea un área de oportunidad para impulsar la internacionalización, el Dr. Vela comentó que si es algo que se está considerando pero opción de traducción para manejarlas como híbridas para que una vez aprobado se vaya dando este proceso, logrando llegar a todas las asignaturas. Complementa la aportación cuestionando por qué solo en el área de finanzas existe seriación, y se da respuesta en sentido que es la única que consideraron por el contenido de las mismas y que es la que podría requerirlo.

Por su parte el Dr. Ching se une a la felicitación por el trabajo realizado para el logro de esta propuesta, le parece interesante las áreas de especialización que esto lo llevará a tener repercusión favorable en la sociedad, y lo del requisito Inglés es algo favorable. Se enfoca en la asignatura de desarrollo de pensamiento complejo que se propone en el tercer semestre del plan, ya que lo considera como algo interesante, pero en su momento en otros planes no lo vieron adecuado o fue cuestionado cuando se propuso en el tema de lógica, lo considera algo favorable, pero le gustaría saber en base a que se tomó la decisión, el Dr. Vela da a conocer


Co. Asignatura Asignatura
SAGARDIÑO DFC C. GUERRA R.



Página 6 de 12




el contenido del PUA para soportar el contenido que se abordará introducción a la lógica, lógica formal, diagramación entre otras, el Dr. Ching reitera la felicitación ya que es una asignatura de suma importancia y favorecerá a la formación de los estudiantes.

El alumno Luis Ángel Navarrete comenta que está muy buena la propuesta según los cambios indicados, y que en particular lo que respecta al idioma inglés, ya que en el campo labora pide que se comprenda oral y escrito, y más que nada por la internacionalización de los empleos en la actualidad, el Dr. Benito le comenta que propiciar estos niveles de conocimiento y manejo de inglés propiciará la internacionalización.

El Dr. Raúl se une a la felicitación y da un reconocimiento al equipo que colaboró en esta propuesta.

La Dra. Sósima pide la palabra, comenta que sobre la seriación presentada en cuanto a tres asignatura del área de finanzas: matemáticas financieras, análisis de operatividad financiera y administración financiera, menciona que otros programas de estudio LAE y LC anteriormente contaban con una seriación similar, y con los nuevos trabajos consideraron que no se diera seriación entre las materias de matemáticas financieras, análisis financiero que en este caso se denomina análisis de operatividad financiera ya que no existe una relación directa entre contenidos, pero sí de matemáticas financieras a fuentes de financiamiento para tener bases para ello, dando respuesta el Dr. Benito indica que se consideró fuentes de financiamiento como cuestiones teóricas como parte metodológica para temas de licitaciones, llenados de documentación, y en análisis financieros cuestión numérica, análisis y administración si tiene mayor relación lo enfatiza la Dra. Carrillo, pero en cuanto a matemáticas financieras a análisis de operatividad no existe mucha relación, y que esto pudiera causar un cuello de botella o elevar índices de reprobación. El Dr. Vela indica que lo comentará con el equipo que trabajo la propuesta, la Dra. Le comenta que esto puede argumentarse valorando los contenidos de las PUAS y evitar quizá problemas a futuro en estudiantes al pasar de etapa básica a la disciplinaria.

El Dr. Raúl González menciona lo importante que es dicha observación ya que es tiempo considerado para hacer adecuaciones o ajustes para que estas notas sean valoradas y de ser necesario que se contemple.


C. Aguilar
SABADO DEL C. GUERRA R.



HH

La consejera estudiante Vanessa Yesenia Orrantia, comenta que le parece excelente la propuesta ella siendo alumna de la carrera la considera como algo que favorecerá a los futuros estudiantes y que tendrá seguramente un impacto benéfico.

El Dr. González solicita que externen su comentario en el chat si están o no de acuerdo en la aprobación de la propuesta presentadas según el orden del día, por lo que es importante conocer su opinión al respecto, la secretaria indica que se pasará asistencia a cada consejero para emitir su voto así como su indicación de opinión en el chat.

Se hace mención de cada uno de los consejeros emitiendo su decisión con el derecho a voz que se les otorga:

DRA. ZULEMA CÓRDOVA RUIZ	Aprobado
DRA. SOSIMA CARRILLO	Aprobado
M.T.I.C. GUADALUPE ABIGAIL ARREGUÍN SILVA	Aprobado
DR. RICARDO CHING WESMAN	Aprobado
DR. MARTIN FRANCISCO MONTAÑO HERNÁNDEZ	Aprobado
DR. JESÚS PEDRO MIRANDA TORRES	Aprobado
LUIS ANGEL NAVARRETE ARGIL	Aprobado
MARTHA ESPERANZA VINIEGRA CANCINO	Aprobado
LESLY ISAHÍ NAVARRETE AGUILAR	Ausente
MARISELA LIZBET LIMA VAZQUEZ	Aprobado
ALONDRA LIZARRAGA PELAYO	Aprobado

Siendo aprobada la propuesta del plan de estudios del programa educativo de licenciado en negocios internacionales.

Punto No.7 del orden del día

Al no haber más asuntos que tratar siendo las doce horas con cuatro minutos se da por clausurada la sesión ordinaria del Consejo Técnico De La Facultad De Ciencias Administrativas por parte del presidente y director Dr. Raúl González Núñez.

[Handwritten signature]
G. Arreguín A. Silva
SAGRARIO DFC C. GUZMÁN R.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Large handwritten signature]
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]

Para efectos legales que procedan se firma la presente minuta de la sesión por los
consejeros autorizados para realizarlo.



DR. RAÚL GONZÁLEZ NÚÑEZ
PRESIDENTE DEL CONSEJO TÉCNICO Y DIRECTOR DE LA FACULTAD



DRA. ZULEMA CORDOVA RUIZ
SECRETARIA DEL CONSEJO TÉCNICO Y CONSEJERO PROPIETARIO
DOCENTE



MY



C. Angel A. Silva
SAGUNDO DEL C. GUERRA D.







LISTA DE ASISTENCIA PARA LA REUNIÓN DE CONSEJO TÉCNICO DEL DÍA 12 DE AGOSTO DE 2021 A LAS 11:00 HORAS, VIA MEET


CONSEJERO PROPIETARIO DOCENTE:


- DRA. ZULEMA CÓRDOVA RUIZ
- DRA. SOSIMA CARRILLO
- M.T.I.C. GUADALUPE ABIGAIL ARREGUÍN SILVA
- DR. RICARDO CHING WEISMAN
- DR. MARTIN FRANCISCO MONTAÑO HERNÁNDEZ
- DR. JESÚS PEDRO MIRANDA TORRES



 Co. A. G. A. Silva

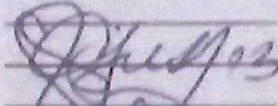









CONSEJERO SUPLENTE DOCENTE:

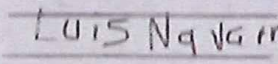
- DRA. LILIANA GUADALUPE GARCIA PEÑA
- DRA. KARLA EMILIA CERVANTES COLLADO
- DRA. CLAUDIA VIVIANA ÁLVAREZ VEGA
- DRA. SANDRA JULIETA SALDÍVAR GONZÁLEZ
- DRA. JESSICA LIZBETH CISNEROS MARTÍNEZ
- MTRA. SAGRARIO DEL CARMEN GUZMÁN RIZO

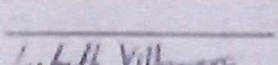






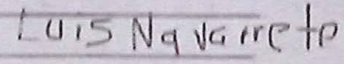


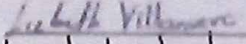


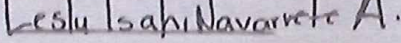


CONSEJERO PROPIETARIO ALUMNO:

- NANCY ANDREA PEREZ CANCHOLA
- MARTHA ESPERANZA VINIEGRA CANCINO
- LUIS ANGEL NAVARRETE ARGIL
- LIZBETH GUADALUPE VILLANUEVA FIGUEROA
- LESLY ISAHÍ NAVARRETE AGUILAR
- BRANDO BLADIMIR REYES DUARTE









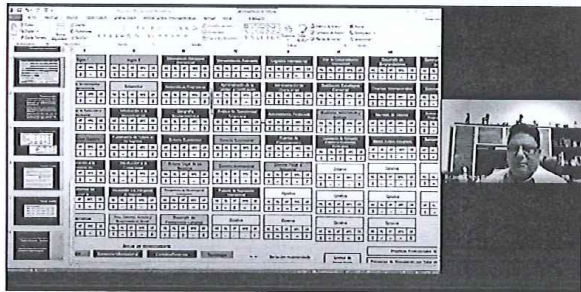
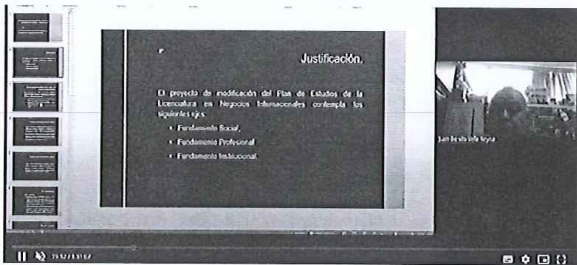
CONSEJERO SUPLENTE ALUMNO:

- VANESSA YESENIA ORRANTIA
- JORGE ARMANDO PAREDES PADILLA
- PAULA YAMIL SINGH LOPEZ
- ALEJANDRA TOSTADO CHACON
- MARISELA LIZBETH LIMA VAZQUEZ
- ALONDRA LIZARRAGA PELAYO





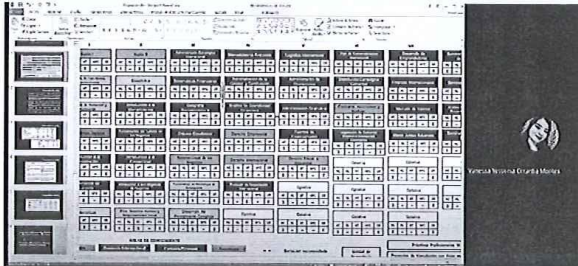
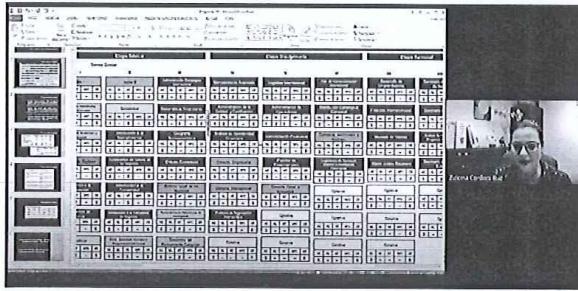
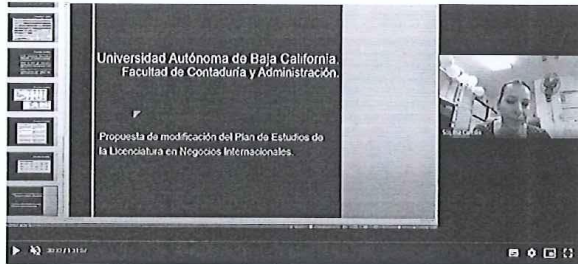
Co. A. G. A. Silva



[Handwritten signature]
C. Alejandra A. Silva
SAGARIO DEL C. GUZMÁN R.



[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]
[Handwritten signature]



20:07:04 [1] [2] [3] [4] [5] [6] [7] [8] [9] [10] [11] [12] [13] [14] [15] [16] [17] [18] [19] [20] [21] [22] [23] [24] [25] [26] [27] [28] [29] [30] [31] [32] [33] [34] [35] [36] [37] [38] [39] [40] [41] [42] [43] [44] [45] [46] [47] [48] [49] [50] [51] [52] [53] [54] [55] [56] [57] [58] [59] [60] [61] [62] [63] [64] [65] [66] [67] [68] [69] [70] [71] [72] [73] [74] [75] [76] [77] [78] [79] [80] [81] [82] [83] [84] [85] [86] [87] [88] [89] [90] [91] [92] [93] [94] [95] [96] [97] [98] [99] [100] [101] [102] [103] [104] [105] [106] [107] [108] [109] [110] [111] [112] [113] [114] [115] [116] [117] [118] [119] [120] [121] [122] [123] [124] [125] [126] [127] [128] [129] [130] [131] [132] [133] [134] [135] [136] [137] [138] [139] [140] [141] [142] [143] [144] [145] [146] [147] [148] [149] [150] [151] [152] [153] [154] [155] [156] [157] [158] [159] [160] [161] [162] [163] [164] [165] [166] [167] [168] [169] [170] [171] [172] [173] [174] [175] [176] [177] [178] [179] [180] [181] [182] [183] [184] [185] [186] [187] [188] [189] [190] [191] [192] [193] [194] [195] [196] [197] [198] [199] [200] [201] [202] [203] [204] [205] [206] [207] [208] [209] [210] [211] [212] [213] [214] [215] [216] [217] [218] [219] [220] [221] [222] [223] [224] [225] [226] [227] [228] [229] [230] [231] [232] [233] [234] [235] [236] [237] [238] [239] [240] [241] [242] [243] [244] [245] [246] [247] [248] [249] [250] [251] [252] [253] [254] [255] [256] [257] [258] [259] [260] [261] [262] [263] [264] [265] [266] [267] [268] [269] [270] [271] [272] [273] [274] [275] [276] [277] [278] [279] [280] [281] [282] [283] [284] [285] [286] [287] [288] [289] [290] [291] [292] [293] [294] [295] [296] [297] [298] [299] [300] [301] [302] [303] [304] [305] [306] [307] [308] [309] [310] [311] [312] [313] [314] [315] [316] [317] [318] [319] [320] [321] [322] [323] [324] [325] [326] [327] [328] [329] [330] [331] [332] [333] [334] [335] [336] [337] [338] [339] [340] [341] [342] [343] [344] [345] [346] [347] [348] [349] [350] [351] [352] [353] [354] [355] [356] [357] [358] [359] [360] [361] [362] [363] [364] [365] [366] [367] [368] [369] [370] [371] [372] [373] [374] [375] [376] [377] [378] [379] [380] [381] [382] [383] [384] [385] [386] [387] [388] [389] [390] [391] [392] [393] [394] [395] [396] [397] [398] [399] [400] [401] [402] [403] [404] [405] [406] [407] [408] [409] [410] [411] [412] [413] [414] [415] [416] [417] [418] [419] [420] [421] [422] [423] [424] [425] [426] [427] [428] [429] [430] [431] [432] [433] [434] [435] [436] [437] [438] [439] [440] [441] [442] [443] [444] [445] [446] [447] [448] [449] [450] [451] [452] [453] [454] [455] [456] [457] [458] [459] [460] [461] [462] [463] [464] [465] [466] [467] [468] [469] [470] [471] [472] [473] [474] [475] [476] [477] [478] [479] [480] [481] [482] [483] [484] [485] [486] [487] [488] [489] [490] [491] [492] [493] [494] [495] [496] [497] [498] [499] [500] [501] [502] [503] [504] [505] [506] [507] [508] [509] [510] [511] [512] [513] [514] [515] [516] [517] [518] [519] [520] [521] [522] [523] [524] [525] [526] [527] [528] [529] [530] [531] [532] [533] [534] [535] [536] [537] [538] [539] [540] [541] [542] [543] [544] [545] [546] [547] [548] [549] [550] [551] [552] [553] [554] [555] [556] [557] [558] [559] [560] [561] [562] [563] [564] [565] [566] [567] [568] [569] [570] [571] [572] [573] [574] [575] [576] [577] [578] [579] [580] [581] [582] [583] [584] [585] [586] [587] [588] [589] [590] [591] [592] [593] [594] [595] [596] [597] [598] [599] [600] [601] [602] [603] [604] [605] [606] [607] [608] [609] [610] [611] [612] [613] [614] [615] [616] [617] [618] [619] [620] [621] [622] [623] [624] [625] [626] [627] [628] [629] [630] [631] [632] [633] [634] [635] [636] [637] [638] [639] [640] [641] [642] [643] [644] [645] [646] [647] [648] [649] [650] [651] [652] [653] [654] [655] [656] [657] [658] [659] [660] [661] [662] [663] [664] [665] [666] [667] [668] [669] [670] [671] [672] [673] [674] [675] [676] [677] [678] [679] [680] [681] [682] [683] [684] [685] [686] [687] [688] [689] [690] [691] [692] [693] [694] [695] [696] [697] [698] [699] [700] [701] [702] [703] [704] [705] [706] [707] [708] [709] [710] [711] [712] [713] [714] [715] [716] [717] [718] [719] [720] [721] [722] [723] [724] [725] [726] [727] [728] [729] [730] [731] [732] [733] [734] [735] [736] [737] [738] [739] [740] [741] [742] [743] [744] [745] [746] [747] [748] [749] [750] [751] [752] [753] [754] [755] [756] [757] [758] [759] [760] [761] [762] [763] [764] [765] [766] [767] [768] [769] [770] [771] [772] [773] [774] [775] [776] [777] [778] [779] [780] [781] [782] [783] [784] [785] [786] [787] [788] [789] [790] [791] [792] [793] [794] [795] [796] [797] [798] [799] [800] [801] [802] [803] [804] [805] [806] [807] [808] [809] [810] [811] [812] [813] [814] [815] [816] [817] [818] [819] [820] [821] [822] [823] [824] [825] [826] [827] [828] [829] [830] [831] [832] [833] [834] [835] [836] [837] [838] [839] [840] [841] [842] [843] [844] [845] [846] [847] [848] [849] [850] [851] [852] [853] [854] [855] [856] [857] [858] [859] [860] [861] [862] [863] [864] [865] [866] [867] [868] [869] [870] [871] [872] [873] [874] [875] [876] [877] [878] [879] [880] [881] [882] [883] [884] [885] [886] [887] [888] [889] [890] [891] [892] [893] [894] [895] [896] [897] [898] [899] [900] [901] [902] [903] [904] [905] [906] [907] [908] [909] [910] [911] [912] [913] [914] [915] [916] [917] [918] [919] [920] [921] [922] [923] [924] [925] [926] [927] [928] [929] [930] [931] [932] [933] [934] [935] [936] [937] [938] [939] [940] [941] [942] [943] [944] [945] [946] [947] [948] [949] [950] [951] [952] [953] [954] [955] [956] [957] [958] [959] [960] [961] [962] [963] [964] [965] [966] [967] [968] [969] [970] [971] [972] [973] [974] [975] [976] [977] [978] [979] [980] [981] [982] [983] [984] [985] [986] [987] [988] [989] [990] [991] [992] [993] [994] [995] [996] [997] [998] [999] [1000]

hfb
Gabriel A. Silva
SAGMARIO DE CROZMAI R.



[Handwritten signatures and initials in blue ink]

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

ACTA DE CONSEJO TECNICO

Lunes 28 de mayo del año 2021

Minuta de Asamblea Ordinaria del H. Consejo Técnico convocada en el oficio No. 533/2021-1 enviado a cada uno de los firmantes de la presente acta via correo electronico, con la cual se cita a los consejeros alumnos y consejeros maestros de manera virtual a traves de la plataforma Meet, a las 9:00 horas del día miercoles 28 de mayo de 2021, bajo el siguiente orden del dia:

1. Lista de asistencia y determinación del Quórum legal.
2. Presentación ejecutiva de la propuesta de modificación de los planes de Licenciatura en Administración de Empresas y Licenciatura en Negocios Internacionales.
3. Votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Administración de Empresas para la aprobación del Consejo Universitario.
4. Votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Negocios Internacionales para la aprobación del Consejo Universitario.
5. Clausura de la reunión.


1. Lista de asistencia y determinación del Quórum Legal.

El Dr. Ismael Plascencia López, Director de la Facultad de Contaduría y Administración presidió la reunión dando inicio con pasar lista de asistencia, por lo que en virtud del número de convocados presentes da lugar a declarar que si existe Quórum Legal para la realización de esta sesión así como para declarar válidos todos los acuerdos que en ella se tomen conforme a las disposiciones reglamentarias en vigor. El C. Robert Efraín Zárate Cornejo, en su carácter de secretario se encarga del acta de acuerdos.

2. Presentación ejecutiva de los programa de Licenciatura en Administración de Empresas y la Licenciatura en Negocios Internacionales.

El C. Presidente toma la palabra y consulta a los presentes para invitar a la Coordinadora de la Licenciatura en Administración de Empresas la C. Ma Marcela Solis Quintero y el Coordinador de la Licenciatura en Negocios Internacionales el C. Juan Manuel Alberto Perusquia Velazco para que realicen la exposición ejecutiva de los programas; los miembros consideran no tener inconveniente con la presencia y presentación de los C. mencionados.

Licenciatura en Administración de Empresas



Universidad Autónoma de Baja California

La C. Ma Marcela Solis Quintero inicia su exposición del programa de Licenciatura de Administración de Empresas, menciona que este programa se trabajó en forma colegiada las Facultades de:

- Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali;
- Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate;
- Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada;
- Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria;
- Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana y
- Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín.




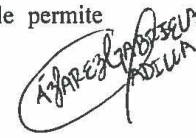
Para la elaboración del programa se utilizó la Metodología de Diseño Curricular de la UABC, lo cual brinda los lineamientos a desarrollar. En la primera etapa se llevó a cabo un análisis interno, con docentes y alumnos y un análisis externo con empleadores y egresados, esto con el fin de identificar la problemática y necesidades para construir la fundamentación social, profesional e institucional del programa. En la segunda etapa, es la construcción del Plan de estudios.

Como fundamentación social, existe un alto número de MIPyMEs en el país que requieren asesoría para formalizar y profesionalizarlas. Otra característica es la creciente inversión extranjera directa, principalmente en la franja fronteriza, que demanda administradores con una visión transfronterizo, binacional y global. Existe la necesidad de crear empresas con nuevas dinámicas laborales, con acciones de emprendimiento, creatividad e innovación.

En la fundamentación de la profesión, se requiere que nuestros profesionistas manejen las tecnologías de gestión de datos, manejo del idioma inglés, conocimiento de sistemas de información en áreas administrativas, manufactura, logística y recursos humanos. Su aprendizaje debe ser integradora con actividades de simulación de negocios para un manejo real de contenidos de administración, mercadotecnia, finanzas, recursos humanos, operaciones, desarrollo empresarial, etc. Potenciar la acción de práctica de los estudiantes a partir de la vinculación a través de modalidad dual o estancias en empresas de tiempo completo.

El plan de estudios tiene más de cinco años, lo cual era importante actualizar con los requerimientos de la sociedad, del ámbito laboral, académico y social. La UABC cuenta con la disponibilidad y recursos para operar un programa educativo de alta calidad.

El objetivo programa de Licenciatura de Administración de Empresas es “formar profesionistas integrales en el ámbito de administración de empresas, competentes para satisfacer las necesidades en el sector público, privado y social, a nivel local, regional, nacional e internacional, con un programa educativo reconocido por su alta calidad, acreditado y en constante actualización“. Asimismo el perfil de egreso considera que “el egresado de la Licenciatura en Administración de Empresas se caracteriza por su sólida formación y avanzados conocimientos en materia de Administración, que le permite

Jun 11    








Luis Pineda - UABC



Universidad Autónoma de Baja California

desarrollar sus actitudes, habilidades y destrezas, capacidad para formar decisiones, ejercer el liderazgo con un sentido de responsabilidad ética y social, su participación y promoción en procesos de transformación, amplia visión de las exigencias de un contexto globalizado y cambiante, en beneficio de la organización”.

Para ser licenciado en Administración de Empresas se cursa en un promedio de ocho (8) semestres y debe cumplir con 350 créditos, de ellos, 126 créditos en la etapa básica, 135 créditos en la etapa disciplinar, 79 créditos en la etapa terminal y 10 créditos de práctica profesional. Asimismo, las áreas de conocimiento que se enfatiza es:

- Administración organizacional
- Finanzas
- Talento Humano
- Operaciones
- Mercadotecnia
- Formación complementaria

Algo importante que se agrega al Programa de Licenciatura en Administración de Empresas, son las competencias blandas:

- Desarrollo de habilidades socioemocionales
- Ética, derechos humanos y responsabilidad social
- Técnicas de negociación
- Comunicación organizacional
- Liderazgo
- Diseño de estrategias empresariales

Asimismo, el nuevo Plan de Estudios contempla en sus unidades de aprendizaje:

- Herramientas digitales
- Mercadotecnia digital
- Manejo de datos organizacionales
- Transformación digital de las organizaciones
- Software especializado: Nóminas, paquetes contables, etc.

Licenciatura en Negocios Internacionales

El C. Juan Manuel Alberto Perusquía Velazco inicia con su exposición de la Licenciatura de Negocios Internacionales, menciona que en la propuesta de modificación del Plan de estudios participan las Facultades de:

- Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali;
- Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana

Juan 11

Juan

B

Agarce

ADILLA

Juan Manuel

Juan Manuel

Juan Manuel

Luis

Universidad Autónoma de Baja California

El Programa de la Licenciatura de Negocios Internacionales contempla los siguientes ejes: fundamento social, fundamento profesional y fundamento institucional. La propuesta responde no solo a los requerimientos laborales y de mercado, sino a las necesidades sociales que el contexto demanda.

Se realizó el análisis de pertinencia del programa educativo a nivel regional, nacional e internacional, realizando una evaluación interna y externa del programa. El egresado de la Licenciatura de Negocios Internacionales se encuentra en un ambiente global, cambiante y de mucha competencia tanto a nivel nacional e internacional, en este nuevo plan de estudios se propone la implementación en áreas de especialización:

- Estrategias de negocios
- Comercio exterior
- Logística

Asimismo, se incorporan en el programa educativo las “habilidades blandas”. Se replantea como una necesidad el programa de emprendedores. Además se fomenta la mayor internacionalización, no solo a través de la movilidad tradicional, sino con el manejo de multigrados y diplomas de otras instituciones de educación superior.

El aspirante al programa de la Licenciatura en Negocios Internacionales deberá acreditar el dominio del idioma inglés antes de asignarse a la carrera, habiendo para ello modalidades que certifican el puntaje de calificaciones del inglés. Además, debe cumplir para egresar con la acreditación de un tercer idioma distinto al inglés.

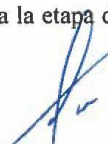
En congruencia con la filosofía educativa de la UABC y de las unidades académicas, el programa educativo propone como misión “desarrollar profesionistas altamente competitivos en el ámbito local, nacional, transfronterizo e internacional en la localización de áreas de oportunidad de los Negocios Internacionales, de bienes y servicios, capaces de transformar su entorno con un sentido de desarrollo sustentable y de alcance global, para el desarrollo de las entidades económicas públicas y privadas, de una forma crítica, creativa, solidaria, emprendedora y con un alto nivel de desarrollo humano para la sociedad bajacaliforniana, del país y el mundo”.

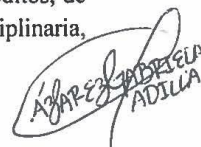
El objetivo general del programa es “Formar profesionistas integrales de la Negocios Internacionales, competentes para satisfacer las necesidades en el sector privado, público y social, en los ámbitos local, regional, nacional e internacional, con un programa educativo acreditado y en constante actualización”. El perfil de egreso considera que “El egresado de la Licenciatura en Negocios Internacionales es un profesionista con una base multidisciplinaria que le permite interactuar y promover el desarrollo económico de la región, a nivel nacional e internacional”.

La oferta del programa de Licenciatura en Negocios Internacionales es de 344 créditos, de los cuales 125 créditos corresponde a la etapa básica, 134 créditos a la etapa disciplinaria,

 Junio 11





 AGUIRRE-ABDELA ADILLA











Universidad Autónoma de Baja California

73 créditos a la etapa terminal, 10 créditos a prácticas profesionales y 2 créditos a proyectos de vinculación con valor curricular. Las áreas de conocimiento del programa, en la que se distribuye los créditos son:

- Administración
- Finanzas
- Economía
- Contable
- Fiscal
- Marketing
- Comercio exterior
- Logística

En un comparativo del Plan curricular 2009-2, del Plan Curricular 2021-2 podemos concluir que existen diferencia sustanciales. El requisito de ingreso para el 2021-2 es el manejo de inglés incrementa a 550 puntos TOELF, se presenta áreas de especialización más específicas: estrategias de negocios, comercio exterior y logística, se incorporan seminarios como materias obligatorias en las etapas de especialización, se incrementa en número de materias y créditos.

Luego de concluido las presentaciones el C. Presidente hizo llegar sus felicitaciones y reconocimiento a los equipos que han trabajado en la elaboración de los Programas de Estudios. Hizo una explicación a los estudiantes miembros del Consejo Técnico, que esta propuesta se turna al Consejo Universitario para su visto bueno, y de esta forma se enviar al Comité de Asuntos Técnicos de la UABC, el cual analiza y regresa al Consejo Universitario para solicitar su aprobación; por lo que es importante hacer llegar sus sugerencias y aportaciones para fortalecerlo. Acto seguido invita la participación de los miembros para sus comentarios o aclarar las dudas.

La C. Goergina Tejeda Vega, tomó la palabra, mencionado que quedó conforme con la presentación de los trabajos realizados. En cuanto a la Licenciatura de Administración de Empresas manifiesta que es un trabajo completo y detallado. Le pareció interesante la inclusión de la materia de Organizaciones sin fines de lucro y los temas de desarrollo de habilidades socioemocionales muy importantes en la formación del estudiante. En lo que respecta a la Licenciatura de Negocios Internacionales felicita al coordinador y recomienda hacer algunas revisiones ortográficas, detalles que debemos cuidar para un trabajo de calidad.

El C. Julio Octavio Blas Flores se considera satisfecho por los dos programas presentados, conforme con los ajuste realizados. Recomienda que la Licenciatura de Administración de Empresas, en la etapa básica, se considere materias de área legal, como derecho constitucional, derecho civil o derecho corporativo.

 Junio 11





 AGUIRRE GONZALEZ
ADILLA











Universidad Autónoma de Baja California

En respuesta, C. Ma. Marcela Solís Quintero menciona que existen materias optativas en el aspecto legal para la Licenciatura en Administración de Empresas.

Luego de los diversos comentarios de los participantes, el C. Presidente invita a que se retiren la C. Ma Marcela Solís Quintero y el C. Juan Manuel Alberto Perusquía Velazco para someter a votación.

3. Votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Administración de Empresas para la aprobación del Consejo Universitario

El C. Presidente somete a votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Administración de Empresas para la aprobación del Consejo Universitario, quedando aprobado por unanimidad.

4. Votación para enviar el programa educativo de Licenciatura en Negocios Internacionales para la aprobación del Consejo Universitario

En este punto, el C. Presidente somete a votación. Quedó aprobado por unanimidad la votación para turnar a Consejo Universitario la Licenciatura en Negocios Internacionales.

5. Clausura de la reunión.

En este último punto del orden del día y siendo las 9:47 horas de este día 28 de mayo de 2021, se da por terminada la sesión firmando todos los que en ella intervinieron.

FIRMANTES

C. DIRECTOR ISMAEL PLASCENCIA LÓPEZ
PRESIDENTE

C. ROBERT EFRAÍN ZARATE CORNEJO
SECRETARIO

Jenar 11

Juan

Juan

MARCELA SOLÍS QUINTERO
SECRETARÍA

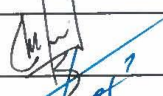


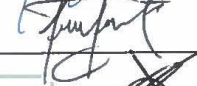


Luis Alberto Perusquía Velazco





B

M

Juan Manuel Alberto Perusquía Velazco

Universidad Autónoma de Baja California

	CONSEJEROS TÉCNICOS MAESTROS	FIRMA
1	MARGARITA RAMÍREZ RAMÍREZ (PROPIETARIO)	
2	JULIO OCTAVIO BLAS FLORES (PROPIETARIO)	
3	GEORGINA TEJEDA VEGA (PROPIETARIO)	
4	NANCY IMELDA MONTERO DELGADO (PROPIETARIO)	
5	ROBERT EFRAÍN ZÁRATE CORNEJO (PROPIETARIO)	
6	LUIS ALFREDO ÁVILA LÓPEZ (PROPIETARIO)	

	CONSEJEROS TÉCNICOS ALUMNOS	FIRMA
1	JUAN FRANCISCO TORRES VALENZUELA (PROPIETARIO) en sustitucion de ÁNGEL JOSUÉ PÉREZ DURAN	
2	DIANA ARELY FLORES PACHECO (PROPIETARIO)	
3	JENNIFER LOMELI LEAL (PROPIETARIO) en sustitucion de KEVIN EDUARDO GARCÍA	
4	GABRIELA CÁZAREZ PADILLA (PROPIETARIO)	
5	MANUEL ALEJANDRO GUZMÁN CONTRERAS (SUPLENTE) en sustitucion de JACQUELINE CONTRERAS CALDERÓN	

Tijuana Baja California a 28 de mayo de 2021



Universidad Autónoma de Baja California

Facultad de Contaduría y Administración

Los docentes abajo firmantes adscritos a la Facultad de Contaduría y Administración, participaron en el diseño de programas de unidades de aprendizaje dentro del proceso de modificación del presente plan de estudios de **Licenciado en Negocios Internacionales**.

Nombre

Firma

1. Abraham Santana Barajas
2. Ana Laura Moreno Berry
3. Carina García Favela
4. Carolina Zayas Márquez
5. Claudia Angélica Castro Olivas
6. Daniel Águila Meza
7. Eduardo Ahumada Tello
8. Georgina Tejeda Vega
9. Ivonne Jacqueline Cruz
10. Jorge Alfonso Galván León
11. Juan Enrique Aguado Arredondo
12. Juan José Covarrubias García
13. Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco
14. Julio Octavio Blas Flores
15. Karen Gardenia Ramos Higuera
16. Lourdes Cutti Riveros
17. Luis Alfredo Ávila López
18. Lydia Raquel King Lee

Carolina Zayas M.

Arredondo

Karen Ramos

19. Margarita Ramírez Ramírez

20. María Elizabeth Ojeda Orta

21. María Marcela Solís Quinteros

22. María Soledad Plazola Rivera

23. Marianna Berrelleza Carrillo

24. Maricela Sevilla Caro

25. Martha Elena López Regalado

26. Perla Flor Márquez Silva

27. René Andrei Guerrero Vázquez

28. Ricardo Joel López Herrera

29. Robert Efraín Zárate Cornejo

30. Roció Villalón Cañas

31. Víctor García Sánchez

32. Virginia Guadalupe López Torres

33. Yirandy Josué Rodríguez León

34. Zurisaddai Rubio Arriaga


Dr. Ismael Plascencia López
Director


Dra. Esperanza Manrique Rojas
Subdirectora



Universidad Autónoma de Baja California

Facultad de Ciencias Administrativas

Los docentes abajo firmantes adscritos a la Facultad de Ciencias Administrativas, participaron en el diseño de programas de unidades de aprendizaje dentro del proceso de modificación del presente plan de estudios de **Licenciado en Negocios Internacionales**.

Nombre

Firma

1. Alma Delia Inda

2. Berenice Martínez Pérez

3. Edgar Guerrero Lizárraga

4. Eric Israel Ríos Nequis

5. Gloria Muñoz del Real

6. Juan Benito Vela Reyna

7. Karla Emilia Cervantes Collado

8. Lourdes Patricia Escobar Pérez

p.a.

9. Manuel Alejandro Ibarra Cisneros

10. Martín Francisco Montaña Hernández

MARTIN HERNANDEZ

11. Mayra Yesenia Nava Rubio

Rubio

12. Olga Lidia Gutiérrez Gutiérrez

13. Patricia Guadalupe García Cabrales

14. Rita Muñoz Cázares

de Rita

15. Sósima Carrillo

16. Zulema Córdova Ruiz

Dr. Raúl González Núñez

Director

Dra. Adelaida Figueroa Villanueva

Subdirectora

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS MEXICALI

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Inglés I
- 5. Clave:** 38970
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Adriana Alcalde Morán
Víctor Enrique Bañagas Hernández
Claudia Serna Rocha
Elda Areli Luque
Miguel Ángel Contreras Gallardo
Rita Muñoz Cázares

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 25 de marzo de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Promover en el estudiante sin o con un mínimo de conocimiento previo del idioma extranjero, el desarrollo inicial de las cuatro habilidades comunicativas del idioma (expresión oral y escrita, lectura y comprensión auditiva), integrando a su vez aspectos gramaticales, de léxico, de habilidades de pensamiento crítico y de cultura básicos que le permitan comunicarse en las actividades a realizarse en el aula, y en algunas situaciones familiares y/o sociales utilizando frases y oraciones muy sencillas.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Comunicar expresiones y frases sencillas de uso cotidiano del idioma inglés en un primer nivel o A1 con base al Marco Común Europeo de Referencia (MCER), utilizando palabras aprendidas en conversaciones sencillas, textos breves relativas a personas, lugares, saludos, ocupaciones, nombres propios y comunes, números telefónicos, siempre y cuando el interlocutor hable de una manera lenta y clara para que el alumno asimile el significado, todo esto en un ambiente de respeto y responsabilidad, dentro y fuera del aula con una actitud creativa y colaborativa.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

- Redacta textos breves utilizando el vocabulario y estructuras gramaticales apropiadas, puntuación, unidad y coherencia de acuerdo al proceso de la escritura.
- Presenta en parejas y en grupo diálogos sencillos y cortos, donde expresa ideas claras utilizando vocabulario y gramática adecuados y con pronunciación comprensible.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Saludar y Despedirse

Competencia:

Adquirir de manera oral y escrita vocabulario básico para saludar y despedirse proporcionando datos generales sobre su persona, utilizando vocabulario relacionado con ocupaciones y números telefónicos en inglés, en un ambiente de apertura y respeto.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1. Functional Competences
 - 1.1.1. Tell someone your first and last name
 - 1.1.2. Identify your classmates
- 1.2. Vocabulary
 - 1.2.1. Alphabet
 - 1.2.2. Different occupations
 - 1.2.3. Numbers
- 1.3. Linguistic Competences
 - 1.3.1. Verb be:
 - 1.3.1.1. (+) (-) (?) forms
 - 1.3.1.2. There is/are (+), (-), (?), & articles a-an
 - 1.3.1.3. Be: yes/no questions
- 1.4. Phonetics
 - 1.4.1. Syllables
 - 1.4.2. Stress in two word pairs
 - 1.4.3. Intonation: yes/no questions
 - 1.4.4. Information questions

UNIDAD II. Presentarse

Competencia:

Estructurar de forma oral y escrita oraciones sencillas y eventos que ocurren en la vida cotidiana, utilizando vocabulario relacionado con descripción de personas, costumbres y tradiciones, con una actitud de respeto, responsabilidad y disciplina dentro del aula.

Contenido:

Duración: 2 horas

2.1. Functional

2.1.1. Introduce people

2.1.2. Get someone's contact information

2.2. Vocabulary

2.2.1. Adjectives to describe places and people

2.2.2. Relationships (non-family)

2.3. Linguistic Competences

2.3.1. Possessive nouns and adjectives

2.3.2. Verb to be:

2.3.2.1. Information questions

2.4. Phonetics

2.4.1. Vocabulary

2.4.2. Sentence stress

2.4.3. Plural nouns

2.4.4. "Th" sound

UNIDAD III. El vecindario

Competencia:

Comunicar en forma oral y escrita, situaciones relacionadas con el vecindario, elaborando pequeños diálogos y textos, empleando vocabulario de lugares, medios de transporte y destinos, con una actitud de colaboración y respeto.

Contenido:

Duración: 2 horas

3.1. Functional Competences

3.1.1. Talk about locations

3.1.2. Discuss how to get places

3.1.3. Discuss transportation

3.2. Vocabulary

3.2.1. Places and destinations

3.2.2. Way to get places

3.2.3. Means of transportations

3.3. Linguistic Competences

3.3.1. Verb be:

3.3.1.1. The imperative

3.3.1.2. "By" to express means of transportation

3.4. Phonetics

3.4.1. Vocabulary

3.4.2. Raising and falling intonation of questions

UNIDAD IV. La familia

Competencia:

Describir en forma oral y escrita, a los miembros de la familia, utilizando adjetivos calificativos y la edad para dar información personal y precisa, dentro de un ámbito de comunicación y respeto.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 4.1. Functional competences
 - 4.1.1. Your relatives
 - 4.1.2. Talk about your family
- 4.2. Vocabulary
 - 4.2.1. Family relationships
 - 4.2.2. Numbers 21-101
- 4.3. Linguistic Competences
 - 4.3.1. Verb be:
 - 4.3.1.1. With adjectives
 - 4.3.1.2. Adverbs very and so
 - 4.3.1.3. Verb have-has: affirmative and negative
- 4.4. Phonetics
 - 4.4.1. Number contrast

UNIDAD V. El tiempo

Competencia:

Estructurar de forma oral y escrita por medio de oraciones, actividades y fechas importantes, haciendo uso de vocabulario de días de la semana, meses del año y números ordinales, participando en forma colaborativa y respetuosa en el aula.

Contenido:

Duración: 2 horas

5.1. Functional Competences

5.1.1. Confirm that you're on time

5.1.2. Talk about the time of an event

5.2. Vocabulary

5.2.1. Early, on time, late

5.2.2. Events

5.2.3. Days of the week

5.2.4. Ordinal numbers

5.2.5. Months of the year

5.3. Linguistic Competences

5.3.1. Verb be:

5.3.1.1. Questions about time

5.3.1.2. Prepositions in, on, and at for dates and times

5.3.1.3. Common errors

5.4. Phonetics

5.4.1. Sentence rhythm

UNIDAD VI. La Ropa

Competencia:

Emplear en forma oral y escrita las preferencias de vestimenta, practicando el vocabulario de las diferentes prendas de vestir y solicitando ayuda a empleados de tiendas departamentales, participando con respeto y colaboración en el aula.

Contenido:

Duración: 2 horas

6.1. Functional Competences

- 6.1.1. Give and accept a compliment
- 6.1.2. Ask for colors and sizes
- 6.1.3. Describe Clothes

6.2. Vocabulary

- 6.2.1. Clothes
- 6.2.2. Colors and sizes
- 6.2.3. Opposite adjectives to describe clothes

6.3. Linguistic Competences

- 6.3.1. Demonstratives this, that, these, those
- 6.3.2. The simple present tense: like, want, need and have
- 6.3.4. Questions and short answers
- 6.3.5. Spelling rules and contractions

6.4. Phonetics

- 6.4.1. Plural endings

UNIDAD VII. Rutina diaria

Competencia:

Comunicar en forma oral y escrita actividades y rutinas cotidianas, utilizando el tiempo presente simple, adverbios de frecuencia y vocabulario relacionado con actividades de ocio y quehaceres domésticos, en un ambiente de colaboración y respeto.

Contenido:

Duración: 2 horas

7.1. Functional Competences

7.1.1. Talk about morning and evening activities

7.1.2. Discuss household chores

7.2. Vocabulary

7.2.1. Activities at home

7.2.2. Leisure activities

7.2.3. Household chores

7.3. Linguistic Competences

7.3.1. Third person singular spelling rules

7.3.2. Questions with how often, time expressions and frequency adverbs

7.3.3. Questions with Who as subject, common errors

7.3.4. Usage, placement and common errors

7.4. Phonetics

7.4.1. Third person singular verb ending

UNIDAD VIII. El Hogar

Competencia:

Describir en forma oral y escrita su hogar y su vecindario, empleando vocabulario de tipos de edificios, lugares, partes de la casa y muebles del hogar, fortaleciendo su confianza en el manejo de la lengua al hacer presentaciones y participando en clase.

Contenido:

Duración: 4 horas

8.1. Functional competences

- 8.1.1. Describe your neighborhood
- 8.1.2. Ask about someone's home
- 8.1.3. Talk about furniture and appliances

8.2. Vocabulary

- 8.2.1. Types of building
- 8.2.2. Rooms
- 8.2.3. Furniture and appliances

8.3. Linguistic competences

- 8.3.1. Prepositions of place
- 8.3.2. Contractions and common errors
- 8.3.3. Questions with How many

8.4. Phonetics

- 8.4.1. Linking sounds

UNIDAD IX. ¿Cómo está el clima?

Competencia:

Expresar en forma oral y escrita acciones presentes y planes futuros, utilizando vocabulario del estado del tiempo y actividades diversas, participando en un ambiente de respeto y colaboración en el aula.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 9.1. Functional competences
 - 9.1.1. Describe today's weather
 - 9.1.3. Discuss plans
- 9.2. Vocabulary
 - 9.2.1. Weather expressions
 - 9.2.2. Present and future time expressions
- 9.3. Linguistic competences
 - 9.3.1. The present continuous
 - 9.3.2. Statements: form and usage
 - 9.3.3. For future plans
 - 9.3.4. The present participle: spelling rules
- 9.4. Phonetics
 - 9.4.1. Rising and falling intonation of yes/no and information questions

UNIDAD X. La comida

Competencia:

Identificar las diferencias entre los sustantivos contables y no contables, apoyándose en vocabulario de alimentos, destacando similitudes y diferencias con la lengua materna con actitud reflexiva y responsable

Contenido:

Duración: 2 horas

- 10.1. Functional competences
 - 10.1.1. Describe foods and drinks
 - 10.1.2. Ask for food
- 10.2. Vocabulary
 - 10.2.1. Foods and drinks
- 10.3. Linguistic Competences
 - 10.3.1. Count nouns and non-count nouns
 - 10.3.2. Questions with how much and how many
 - 10.3.3. Meaning form and common errors
- 10.4. Phonetics
 - 10.4.1. Vowel sounds

UNIDAD XI. El pasado

Competencia:

Estructurar oraciones en tiempo pasado simple de manera oral y escrita, mediante vocabulario de actividades al aire libre, expresiones de tiempo, verbos regulares e irregulares, haciendo referencia a eventos importantes en su vida, con actitud reflexiva, respetuosa y responsable.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 11.1. Functional Competences
 - 11.1.1. Tell someone about a past event
 - 11.1.2. Describe past activities
- 11.2. Vocabulary
 - 11.2.1. Past-Time expressions
 - 11.2.2. Outdoor activities
- 11.3. Linguistic Competences
 - 11.3.1. The past tense of be
 - 11.3.2. The simple past tense
 - 11.3.3. Regular verbs, irregular verbs
 - 11.3.4. Statements questions
- 11.4. Phonetics
 - 11.4.1. Simple past tense regular verbs ending

UNIDAD XII. La apariencia

Competencia:

Describir, de forma oral y escrita, la apariencia personal, utilizando vocabulario de las partes del cuerpo, accidentes, lesiones, remedios y alimentos, en un entorno de participación y respeto.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 12.1. Functional competences
 - 12.1.1. Describe appearance
 - 12.1.2. Show concern about an injury
 - 12.1.3. Suggest a remedy
- 12.2. Vocabulary
 - 12.2.1. Face and parts of the body
 - 12.2.2. Accidents and injuries
 - 12.2.3. Ailments and remedies
- 12.3. Linguistic competences
 - 12.3.1. Describing people with be and have
 - 12.3.2. Should + base form for advice
- 12.4. Phonetics
 - 12.4.1. More vowels sound

UNIDAD XIII. Hablar de deseos

Competencia:

Expresar deseos de forma oral y escrita, incluyendo vocabulario de habilidades, favores, adverbios y razones para aceptar o rechazar una invitación, participando de manera activa y respetuosa en el aula.

Contenido:

Duración: 2 horas

13.1. Functional Competences

13.1.1. Politely decline an invitation

13.1.2. Ask for and agree to do a favor

13.2. Vocabulary

13.2.1. Abilities

13.2.2. Adverbs well and badly

13.2.3. Reason for not doing something

13.2.4. Favors

13.3. Linguistic Competences

13.3.1. Can and can't for ability

13.3.2. Too + adjective, common errors

13.3.3. Polite request with Could you + base form

13.4. Phonetics

13.4.1. More vowel sounds

UNIDAD XIV. Planes a futuro

Competencia:

Describir planes futuros de manera oral y escrita, apoyándose en vocabulario de asignaturas académicas, actividades de ocio y etapas de la vida, en un entorno de participación y respeto.

Contenido:

Duración: 3 horas

14.1. Functional Competences

- 14.1.1. Get to know someone's life story
- 14.1.2. Discuss plans
- 14.1.3. Express wishes for the future

14.2. Vocabulary

- 14.2.1. Some life events
- 14.2.2. Academic subjects
- 14.2.3. Life cycle events

14.3. Linguistic Competences

- 14.3.1. Be going to + base form
- 14.3.2. Would like + infinitive
- 14.3.3. Contractions

14.4. Phonetics

- 14.4.1. Diphthongs

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Producción oral	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presentarse ante el grupo destacando nombre, edad, gustos, ocupación, etcétera. 2. Preguntar a los compañeros de clases por información sobre sus gustos, preferencias, entre otros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Reproductor de audio. 	2 horas
2	Gramática	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Escribir frases en sus formas positivas y negativas con el uso del verbo Be. 3. Comparar las frases con compañeros de clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD II				
3	Gramática	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Realizar preguntas de información que incluya palabras de preguntas. 3. Escribir frases con el uso de sustantivos y adjetivos posesivos. 4. Comparar las preguntas y frases con compañeros de clases. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD III				
4	Instrucción y ubicación para desplazamiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Escribir y comunicar frases en imperativo en presente sencillo. 3. Comparar las frases con 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas

		compañeros de clases. 4. Preguntar sobre direcciones y medios de transporte para moverse dentro de una localidad.		
UNIDAD IV				
5	Números	1. Formarse en equipos. 2. Escribir y pronunciar los números del 21 al 101. 3. Practicar los número con compañeros de equipo. 4.	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	1 hora
6	Adverbios y verbo "have"	1. Escribir y comunicar frases que integren los adverbios "very and so" y "have-has". 2. Comparar las frases con compañeros de clases.	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD V				
7	Las fechas y el tiempo	1. Formarse en equipos. 2. Practicar fechas: días, meses y años. 3. Preguntar y dar la hora utilizando las preposiciones "in, on and at"	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD VI				
8	Gustos, preferencias y adjetivos demostrativos	1. Utilizar verbos para expresar preferencias y gustos en presente sencillo. 2. Escribir y comunicar frases utiizando adjetivos demostrativos. 3. Comparar las frases con compañeros de clases.	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas

UNIDAD VII				
9	Expresiones de tiempo y de frecuencia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Formular preguntas a los compañeros sobre el tiempo y responder utilizando los adverbios de frecuencia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	1 hora
UNIDAD VIII				
10	Preposiciones de sitio.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Formular preguntas a los compañeros con “how many” y responder utilizando vocabulario sobre el hogar con preposiciones de sitio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD IX				
11	El clima	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Escribir y comunicar expresiones sobre el clima utilizando las variantes del presente continuo (presente y con connotaciones a futuro). 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD X				
12	Sustantivos contables y no contables	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Escribir y comunicar recetas usando “count nouns and non-count nouns” 3. Elaborar y responder preguntas con “how many and how much”. 4. Comparar las recetas con compañeros de equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD				

XI				
13	El pasado sencillo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Utilizando expresiones en pasado, se elaboraran oraciones y preguntas poniendo en uso el verbo Be y los verbos Regulares e Irregulares. 3. Comparar las oraciones con compañeros de equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	3 horas
UNIDAD XII				
14	El cuerpo y apariencia.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Realizar descripciones de personas utilizando el verbo "Be y Have" con ayuda de vocabulario sobre el cuerpo y apariencia. 3. Comparar las descripciones con compañeros de equipo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD XIII				
15	Peticiones corteses y el verbo "can" como habilidad.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Utilizando los modales "can and could" elaborar expresiones de habilidad y peticiones corteses. 2. Realizar oraciones con "too" y adjetivos evitando los errores comunes. 3. Comparar las oraciones con compañeros de clases. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD XIV				
16	Planes de futuro	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Expresar planes a futuro utilizando la combinación gramática "be goin to and would like". 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	3 horas

		3. Comparar los planes con compañeros de equipo.		
--	--	--	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategias de enseñanza y de aprendizaje:

El curso se desarrollará con la participación activa, tanto por parte del maestro, como del alumno. El rol del maestro será de guía y facilitador del aprendizaje, en tanto el alumno deberá comprometerse y ser responsable de su propio aprendizaje, así como activo y participativo.

La metodología de la enseñanza de un idioma como lengua extranjera, parte de la amplitud del concepto de competencia comunicativa y propone la construcción, por parte del estudiante, de sus propios conocimientos. Para ello emplea estrategias didácticas que favorecen el aprendizaje autónomo, significativo, cooperativo y basados en lo cognitivo, humanístico y comprensión de información significativa.

Asimismo, se ejercita en la reflexión y desarrollo de actitudes y valores favorables al aprendizaje y la convivencia con sus semejantes.

En los niveles básicos son recomendables los enfoques más estructurados, pero que contribuyen día a día a la construcción de la autonomía en el aprendizaje y uso de los diferentes elementos de la competencia comunicativa.

Modelos de enseñanza como el de Presentación-Práctica-Producción (PPP); Involucrar-Estudiar-Activar (ESA por sus siglas en inglés); o las técnicas de la Respuesta Física Total (TPR) proveen de herramientas metodológicas y técnicas adecuadas que parten de manera paulatina a partir de las actividades controladas por el maestro hacia la mayor autonomía, siempre tomando en cuenta los conocimientos y experiencias previas del estudiante que deben obtener para enriquecer el aprendizaje del grupo y encaminarlo al fin esencial de un idioma: La comunicación para satisfacer necesidades intelectuales, materiales y afectivas.

En el proceso de adquisición y aprendizaje de la competencia comunicativa, el estudiante realiza actividades diversas en el aula, como son las dramatizaciones, repetición e improvisación de diálogos cortos similares a los de la vida real, actividades auditivas

para completar información (Information gaps), presentaciones breves, discusiones, trabajo en parejas o pequeños grupos de tareas, redacción de textos prácticos breves, lecturas activas mediante estrategias explícitas, etcétera.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes parciales escritos.....	40%
- Exámenes orales y presentaciones individuales y grupales.....	20%
- Trabajos, proyectos y tareas.....	20%
- Participación interactiva.....	20%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

Ascher A., & Saslow, J. M. (2015). *Top Notch Fundamentals (3rd. Ed.)*. Pearson Longman. [clásica]

Soars, J., & Soars, L. (2001). *American Headway 1. Proven success beyond the classroom*. Oxford. [clásica]

Soars, J., & Soars, L. (2002). *American Headway Starter*. Oxford University Press. [clásica]

Complementarias

Harmer, J. (1998). *How to Teach English*. Longman. [Clásico]

Murphy, R. (1995). *Grammar in Use*. Cambridge University Press. [Clásico]

Schramper, B. (2003). *Fundamentals of English Grammar (3rd ed.)*. Longman. [Clásico]

Shaw, H. (1993). *Errors in English and ways to correct them (4th ed.)*. Harper Perennial. [Clásico]

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciado en Enseñanza de Lenguas, Licenciado en Idiomas, Licenciado en Traducción, Profesionista certificado en Lenguas o que demuestre dominio de idiomas. Con experiencia docente en la educación superior. Que sea responsable, organizado, empático con los estudiantes y motivador en el dominio de un segundo idioma.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Desarrollo de Habilidades Socioemocionales
- 5. Clave:** 38971
- 6. HC:** 02 **HT:** 01 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 05
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Yessica Martínez Soto
Benilde García Cabrero
Salvador Ponce Ceballos

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martín Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 11 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

El estado actual de avance tecnológico, científico y social que caracteriza la Cuarta Revolución Industrial, encuadra nuevos retos en cuanto a la formación de profesionales. Durante la última, organismos como la OCDE, UNESCO y la ANUIES (en nuestro país), han puesto de manifiesto un discurso que resalta la importancia de que además de contribuir al desarrollo de competencias cognitivas, se deben implementar (desde las instituciones educativas) espacios formativos para el desarrollo de competencias socioemocionales. En relación a lo anterior, el Modelo Educativo de la Universidad Autónoma de Baja California hace referencia a un envolvente formativo sustentado en la educación para toda la vida y el desarrollo de competencias interpersonales, que promueva el ser y hacer de ciudadanos empáticos y socialmente responsables. Dado lo anterior, el propósito de la presente unidad de aprendizaje es que la población estudiantil comprenda el carácter adaptativo de las emociones y el desarrollo de habilidades socioemocionales como base para el enriquecimiento del proceso formativo y la construcción de un proyecto de desarrollo personal y profesional que le permitan una mejor inserción y desenvolvimiento en el campo laboral. Esta asignatura se imparte en la etapa básica del Tronco Común de Ciencias Económica Administrativa y es de carácter obligatorio.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar el carácter adaptativo de las emociones y estados de ánimo como condiciones fundamentales en el desempeño cognitivo, afectivo y conductual, a través de la implementación de estrategias de autoconocimiento y autorregulación que permitan mejorar los estados de bienestar y las relaciones interpersonales, para la elaboración de un proyecto de vida y carrera con responsabilidad, compromiso, así como pensamiento crítico y autorreflexivo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Plan de vida y carrera con base en el desarrollo de habilidades socioemocionales, que comprenda el diseño de objetivos y metas en las diferentes etapas de desarrollo personal, profesional y laboral.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Emociones y sus bases biológicas

Competencia:

Analizar el concepto de emoción y sus componentes, a través del estudio de los procesos de respuesta fisiológica implicados, que permita la función adaptativa, social y motivacional de las emociones en el contexto de las relaciones interpersonales, con autenticidad y congruencia.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1. Constructo de emoción, rasgos afectivos y estados de ánimo
- 1.2. Componentes de las emociones
 - 1.2.1. Cognitivo
 - 1.2.2. Conductual
 - 1.2.3. Respuesta fisiológica
- 1.3. Microexpresiones emocionales
- 1.4. Función adaptativa, social y motivacional de las emociones

UNIDAD II. Tipología de las emociones y estados emocionales

Competencia:

Clasificar los tipos de emociones a partir de sus características y orden, para favorecer la autoidentificación en los diferentes estados emocionales y su relación con el ámbito personal, académico, social y estético, con objetividad, empatía, responsabilidad y honestidad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1. Emociones de primer orden (emociones básicas)
- 2.2. Emociones de segundo orden (estados emocionales)
- 2.3. Otras clasificaciones
 - 2.3.1. Emociones positivas y emociones negativas
 - 2.3.2. Emociones académicas
 - 2.3.3. Emociones sociales
 - 2.3.4. Emociones estéticas

UNIDAD III. Habilidades socioemocionales, constructo y clasificación.

Competencia:

Clasificar las habilidades socioemocionales a través de su conceptualización y elementos que las integran, para fomentar su aplicación en el ámbito intrapersonal e interpersonal, y un mejor desempeño en las capacidades cognitivas, de resolución de problemas, de colaboración y de convivencia, con actitud empática, colaboración, tolerancia y respeto por la diversidad.

Contenido:

Duración: 10 horas

- 3.1. Concepto de habilidades socioemocionales
- 3.2. Habilidades socioemocionales intrapersonales
 - 3.2.1. Autoconocimiento
 - 3.2.2. Autorregulación
 - 3.2.3. Adaptabilidad
 - 3.2.4. Sentido de agencia
 - 3.2.5. Autoestima
 - 3.2.6. Autonomía
- 3.3. Habilidades socioemocionales interpersonales
 - 3.3.1. Empatía
 - 3.3.2. Comunicación
 - 3.3.3. Trabajo colaborativo
 - 3.3.4. Sensibilidad
 - 3.3.5. Bondad
 - 3.3.6. Reconocimiento a la diversidad
- 3.4. Habilidades socioemocionales cognitivas
 - 3.4.1. Pensamiento crítico
 - 3.4.2. Creatividad
 - 3.4.3. Solución de problemas
- 3.5. Habilidades socioemocionales para la convivencia, la conciencia social y la colaboración

UNIDAD IV. Proyecto de vida y carrera con base en el desarrollo de habilidades socioemocionales

Competencia:

Diseñar un proyecto de vida y carrera a través de la identificación de metas personales, académicas, profesionales, laborales y de actualización, que favorezcan al compromiso con el proceso formativo y la futura inserción en el mundo laboral, con actitud de compromiso, autenticidad, proactividad y responsabilidad profesional.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 4.1. Metas personales
- 4.2. Metas académicas
- 4.3. Metas profesionales
 - 4.4.1. Metas laborales
 - 4.4.2. Metas de actualización profesional

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Clasificación de emociones y microexpresiones faciales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para clasificar emociones y microexpresiones faciales 2. De manera individual realiza una investigación documental y audiovisual sobre la clasificación de emociones y microexpresiones faciales 3. Elabora en Word un cuadro de doble entrada con la descripción de las microexpresiones faciales 4. Comparte la evidencia con el docente 	<ul style="list-style-type: none"> • Literatura • Reportes de lectura • Procesador Word 	2 horas
UNIDAD II				
2	Autoevaluación de estados emocionales. Diario emocional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para la construcción de un diario emocional 2. De manera individual elabora en una plantilla de Word un registro semanal que contenga la siguiente estructura: situación, emoción, causa, intensidad, duración, evaluación. 3. Comparte la evidencia con el docente 5. Participa en un plenario con los resultados del ejercicio 	<ul style="list-style-type: none"> • Literatura • Reportes de lectura • Procesador Word 	4 horas
UNIDAD III				

3	Tipología de HSE	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para la elaboración del compendio sobre la tipología de las HSE 2. De manera individual integra un compendio de ejemplos gráfico-visuales para cada una de las habilidades socioemocionales según su categorización. 3. Comparte la evidencia con el docente 4. Participa en un plenario con los resultados del ejercicio 	<ul style="list-style-type: none"> • Literatura • Reportes de lectura • Procesador Word • Material videográfico 	4 horas
UNIDAD IV				
4	Proyecto de vida y carrera	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para la construcción de un Proyecto de vida y carrera. 2. Construye en formato Word, un proyecto de vida y carrera que contenga los siguientes elementos: metas personales, académicas, profesionales, laborales y de actualización, sustentado en el desarrollo de habilidades socioemocionales. 4. Comparte la evidencia con el docente 	<ul style="list-style-type: none"> • Literatura • Reportes de lectura • Protocolo de Proyecto de Vida y Carrera • Procesador Word 	6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

La metodología de trabajo se basa en el enfoque participativo mismo que facilitará la integración de la experiencia individual y colectiva en la apropiación de los contenidos teóricos y prácticos de la asignatura.

Encuadre: El primer día de clase el docente se presentará la unidad de aprendizaje, el programa y calendario de trabajo, los criterios de evaluación y acreditación, así como los requerimientos de la presentación de las evidencias.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Implementará estrategias que favorezcan la reflexión individual y colectiva sobre la apropiación conceptual y práctica de las habilidades socioemocionales,
- Presentación de textos
- Ilustraciones y material audiovisual
- Uso de preguntas
- Organizadores previos y analogías
- Desarrollo de ejercicios de lectura independiente, cooperativa y guiada

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Se desarrollarán estrategias de aprendizaje significativo que permitan la apropiación conceptual y práctica de las habilidades socioemocionales,
- Elaboración de reflexiones
- Inferencias
- Resúmenes
- Diario de emociones
- Mapas conceptuales y redes semánticas
- Participación en foros y plenarias,
- Atención puntual de las indicaciones del docente.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Reportes de lectura 20%
- Desarrollo de ejercicios 15%
- Foros y debates 15%
- Reflexión final 20%
- Plan de vida y carrera 30%

Total.....100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Chaitnaya, K. (2018). Soft skills to complement professional students' technical skills to enhance their employability rate. <i>Language in India</i>, 18(12) pp. 52-61</p> <p>Fajar, A. & Cantner, U. (2018). Soft skills, hard skills, and individual innovativeness. <i>Eurasian Bus Rev.</i> 8, pp. 139-169. DOI: https://doi.org/10.1007/s40821-017-0076-6</p> <p>García, A. (2019). Neurociencia de las emociones: la sociedad vista desde el individuo. Una aproximación a la vinculación sociología-neurociencia. <i>Sociológica</i>, 34(96), 39-71.</p> <p>García B. y Pineda, V. (2019). Motivación y emociones: ingredientes esenciales del interés y el involucramiento en el aprendizaje en línea. <i>Revista Mexicana de Bachillerato a Distancia</i>, 11(21), 131-139.</p> <p>García, B. (2018). Las habilidades socioemocionales, no cognitivas o blandas: aproximaciones a su evaluación. <i>Revista Digital Universitaria</i>, 19 (6), 1-17 DOI: http://doi.org/10.22201/codeic.16076079e.2018.v19n6.a5</p> <p>Hernández, Z., Trejo, Y. y Hernández, M. (2018). El desarrollo de habilidades socioemocionales de los jóvenes en el contexto educativo. <i>Red. Poniéndose al día</i>. INEE.</p> <p>Huerta, M. (2019). <i>Evaluación de habilidades socioemocionales y transversales: un estado del arte</i>. Diálogos.</p> <p>Klieger, D., Kell, H., Rikoon, S., Burkander, K., Bochenek, J. & Shore, J. (2018). Development of the behaviorally anchored rating scales for the skills demonstration and profession guide. <i>ETS Research Report Series</i>.</p> <p>Pekrun, R. (2014). Emotions and learning. Unesco [Clásica]</p> <p>Pinos, K. (2018) <i>Compassion, transforming our lives and the world</i>. Recuperado de https://http://www.edimprovement.org/2018/04/developin-g-compassion-transforming-lives-world/</p> <p>Shao, K., Pekrun, R., Nicholson, L. (2019). Emotions in</p>	<p>Bisquerra, R. (2012). <i>¿Cómo educar las emociones? La inteligencia emocional en la infancia y en la adolescencia</i>. Hospital Sant Joan de Déu. [Clásica]</p> <p>Bisquerra, R. (2003). Educación emocional y competencias básicas para la vida. <i>Revista de Investigación Educativa</i>, 21 (1), 7-43 [Clásica]</p> <p>Brocano, F. (2006). Consideraciones epistemológicas acerca del sentido de agencia. <i>Logos</i>, 39, 7-27 [Clásica]</p> <p>Castellanos, J., Niño, S. y Parra, K. (2020) Discurso socioemocional y construcción compartida de conocimiento en tareas colaborativas en línea. <i>Revista Electrónica Educare</i>, 24(2), 59-79</p> <p>Flores, D., López, S., Peña, G., Torres, S., Mejía, P., Narváez, A., Flórez, M., Montero, C., Gómez, P., Salebe, S., Espinosa, J., Pedraza, S. y Medrano, M. (2018). Competencia Social como predictor de éxito escolar. <i>Espacios</i>. 39(30), 1-12</p> <p>Heckman, J. & Kautz, T. (2012). Hard evidence on soft skills. <i>Nber Working Paper Series</i>, 18(121), 1-54 [Clásica]</p> <p>López, R. (2009). Las emociones. Sobre la naturaleza cognitiva de las emociones. Uso de las técnicas emocionales en ambientes educativos y clínicos. Editorial Trillas [Clásica]</p> <p>Luna, S. (2015). El futuro del aprendizaje. ¿Qué tipo de aprendizaje necesita se necesita en el siglo XXI? <i>Investigación y perspectiva en educación</i>. UNESCO.</p> <p>OCDE (2015). <i>Skills for social progress: The power of social and emotional skills</i>. Autor.</p> <p>OCDE. (2015). <i>Políticas prioritarias para fomentar las habilidades y conocimientos de los mexicanos para la productividad y la innovación</i>. Autor. Serie Mejores Políticas.</p> <p>OCDE (2017). <i>Diagnóstico de la OCDE sobre la estrategia de competencias, destrezas y habilidades de México</i>. Resumen Ejecutivo. Autor.</p> <p>Pajares, J., Poza, D., Villafañez, F., & López-Paredes, A. (2017). Project Management Methodologies in the Fourth Technological Revolution. In <i>Advances in Management</i></p>

<p>classroom language learning: What can we learn from achievement emotion research? <i>System</i>. 86, pp, 1-11 DOI: https://doi.org/10.1016/j.system.2019.102121</p> <p>Skékeley, M. (2015). <i>La importancia de las habilidades socioemocionales para la empleabilidad de los jóvenes en América Latina: Un resumen de la literatura</i>. Banco Interamericano del Desarrollo. DOI: http://dx.doi.org/10.18235/0001538</p> <p>Vaja, A., Martinenco, R. y Martín, R. (2018). Aportes para pensar las emociones académicas en las clases universitarias. <i>Contextos en Educación</i>, 18(24),78-89</p> <p>Vogl, E., Pekrun, R., Murayama, K., Loderer, K. & Schubert, S. (2019). Surprise, curiosity, and confusion promote knowledge exploration: evidence for robust effects of epistemic emotions. <i>Frontiers in Psicgology</i>, 10, 1-16</p> <p>Zheng, J., Huang, L., Li, S., Lajoie, S., Chen, Y. & Hmelo-Silver, C. (2020). Self-regulation and emotion matter: A case study of instructor interactions with a learning analytics dashboard. <i>Computers and Education</i>, 161, 1-14</p>	<p><i>Engineering</i> (pp. 121-144). Springer, Cham.</p> <p>Putwain, D., Schmitz, E., Wood, P. & Pekrun, R. (2020) The role of achievement emotions in primary school mathematics: Control–value antecedents and achievement outcomes. <i>British Journal of Educational Psychology</i>. DOI: 10.1111/bjep.12367</p> <p>Scherer, K. R. (2005). <i>¿Qué son las emociones? ¿Y cómo pueden ser medidas?</i>. SAGE Publications. [Clásica]</p> <p>Vaja, A. y Paoloni, P. (2013). Emociones de logro en contextos de evaluación: un estudio exploratorio con alumnos universitarios. <i>Innovación Educativa</i>, 13(62),135-15 [Clásica]</p>
--	--

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciado en Psicología, Educación, Asesoría Psicopedagógica o áreas afines a las Ciencias Sociales, preferentemente con posgrado; con amplia experiencia en el ámbito del estudio de las emociones, las habilidades socioemocionales y su impacto en el desempeño personal, académico y profesional. Se requiere de una actitud dispuesta, sensible, creativa y proactiva, así como de habilidades para el desarrollo de estrategias de autorreflexión y de aprendizaje colaborativo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Habilidades de Redacción y Comunicación
- 5. Clave:** 38972
- 6. HC:** 01 **HT:** 03 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 01 **CR:** 05
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

María Esther Bareño Domínguez
Patricia Guadalupe García Cabrales
Marisa Reyes Orta

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 11 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje tiene la finalidad de proporcionar al estudiante herramientas que le permitan desarrollar habilidades comunicativas en el área de su formación y desarrollo profesional: la comunicación administrativa y académica. Se reconoce importante ya que sienta las bases para el análisis, comprensión, construcción y desarrollo de argumentos e ideas en distintos contextos. Se imparte en la etapa básica con carácter obligatorio en los programas del tronco común de la DES Económico-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Redactar distintos documentos administrativos y académicos con la construcción de argumentos lógicos y coherentes, siguiendo las reglas de la comunicación administrativa y académica, para los distintos escenarios de la vida profesional, con honestidad, responsabilidad y pensamiento analítico

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

- Ensayo académico donde quede evidencia del adecuado manejo de las características de la redacción académica y de su presentación oral.
- Portafolio con los distintos productos de redacción administrativa-académica donde quede evidencia del desarrollo de habilidades de comunicación.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Importancia de la ortografía en la profesión

Competencia:

Analizar las reglas básicas de la ortografía, a través de la revisión de distintos tipos de documentos especializados, para reconocer su estructura y aplicación en la profesión con honestidad, pensamiento crítico y coherente.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1. Diagnóstico de ortografía
- 1.2. Reglas básicas de ortografía
- 1.3. La importancia de la ortografía en la profesión

UNIDAD II. Redacción

Competencia:

Construir textos no especializados a partir de la identificación de ideas centrales desarrolladas en enunciados, párrafos adecuadamente articulados que permitan expresar ideas coherentes, significativas y concretas con honestidad, respeto y pensamiento lógico.

Contenido:

- 2.1. Definición de redacción
- 2.2. Características de la redacción
- 2.3. El enunciado y el párrafo
- 2.4. El uso correcto de los signos de puntuación

Duración: 3 horas

UNIDAD III. Tipos de redacción: administrativa y académica.

Competencia:

Redactar textos especializados a través de la aplicación de los principios, criterios y reglas de la redacción administrativa y académica, para expresarse por distintos medios ante público de distintas áreas, con honestidad, respeto y rigor.

Contenido:**Duración:** 4 horas

- 3.1. La redacción administrativa: Definición y características
- 3.2. Tipos de documentos: Oficio, memorandums, curriculum vitae, correos electrónicos formales
- 3.3. La redacción académica: Definición y características
- 3.4. Estructura general de un documento académico
- 3.5. Identificación de tipos de documentos académicos (ensayo, artículo, libros, tesis; reporte técnico)
- 3.6. Estilo de la Asociación Americana de Psicología (APA) para la elaboración y presentación de trabajos escritos

UNIDAD IV. Comunicación asertiva

Competencia:

Argumentar de manera oral y escrita, mediante la aplicación de distintas técnicas de comunicación, para la expresión asertiva en distintos escenarios con proactividad, empatía, respeto y responsabilidad social.

Contenido:

- 4.1. La comunicación asertiva
- 4.2. Técnicas de comunicación asertiva

Duración: 3 horas

UNIDAD V. Comunicación oral

Competencia:

Presentar un discurso a un público, mediante la estructura y organización de ideas y el apoyo de materiales audiovisuales para expresar adecuadamente sus ideas y argumentos de manera clara, convincente y fidedigna, con responsabilidad social, actitud reflexiva y creatividad.

Contenido:**Duración:** 3 horas

- 5.1. El discurso: fin, estructura y organización de ideas
- 5.2. Presentación en público.
- 5.3. Materiales audiovisuales de apoyo.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Evaluación autodiagnóstica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para elaborar el autodiagnóstico. 2. Resuelve los test correspondientes. 3. Se autoevalúa y obtiene la calificación correspondiente. 4. El profesor realiza una retroalimentación y sugiere bibliografía remedial. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Test para el autodiagnóstico ● Hoja de respuestas ● Recursos bibliográficos remediales. 	2 horas
UNIDAD II				
2	Redacta tu autobiografía 1. La idea, el enunciado y el párrafo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El profesor presenta las características de la autobiografía y las partes que la componen. 2. Destaca la organización de las ideas, la expresión en enunciados y párrafos para una correcta comunicación. 3. Presenta los distintos tipos de párrafo. 4. A partir de lo anterior, el estudiante desarrolla un texto autobiográfico que integre, al menos, siete párrafos (una cuartilla). 	<ul style="list-style-type: none"> ● Hoja de papel ● Lápiz o pluma 	3 horas
3	Redacta tu autobiografía 2. La redacción como proceso de mejora y el adecuado uso de los signos de puntuación.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El profesor presenta las reglas de los signos puntuación y destaca su importancia. 2. Retoma el texto de la práctica uno, lee y corrige el documento 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Procesador de textos ● Impresora ● Hoja ● Lápiz 	3 horas

		<p>aplicando las reglas de puntuación.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Intercambia su documento con algún compañero evaluado: claridad en las ideas centrales de los párrafos; claridad, coherencia y comprensión en general del texto. 4. El estudiante evaluador identifica al menos dos puntos de mejora en el texto. 5. Cierre de la actividad con una plenaria sobre la importancia de la redacción coherente, clara y concreta. 6. El estudiante perfila a partir del código de ética profesional su ejercicio, desempeño y las sanciones que puede recibir al incurrir en faltas 7. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Destacador 	
UNIDAD III				
4	Redacta tu autobiografía La redacción como proceso de mejora y el adecuado uso de los signos de puntuación.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El profesor presenta las reglas de los signos de puntuación y destaca su importancia. 2. Retoma el texto de la práctica uno, lee y corrige el documento aplicando las reglas de puntuación. 3. Intercambia su documento con algún compañero evaluado: claridad en las ideas centrales de los párrafos; claridad, coherencia y comprensión en 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Procesador de textos ● Impresora ● Hoja ● Lápiz ● Destacador 	3 horas

		<p>general del texto.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. El estudiante evaluador identifica al menos dos puntos de mejora en el texto. 5. Cierre de la actividad con una plenaria sobre la importancia de la redacción coherente, clara y concreta. 6. El estudiante perfila a partir del código de ética profesional su ejercicio, desempeño y las sanciones que puede recibir al incurrir en faltas 7. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 		
5	Elaboración de textos administrativos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del profesor para elaborar textos administrativos. 2. Se organizan en binas y se designa un tipo particular de texto administrativo (oficio, memorándum, CV, comunicación formal por correo electrónico donde se especifique el asunto, destinatario u objetivo). 3. Buscan ejemplos en fuentes confiables. 4. Elaboran el documento asignado con claridad, concreción y sencillez. 5. En plenaria exponen los documentos presentados, en un tiempo máximo de cinco minutos por pareja. 6. El profesor evalúa y realiza 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet 	3 horas

		retroalimentación a los escritos presentados.		
6	Fuentes y repositorios de textos académicos: visita a la Biblioteca.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El profesor coordina la visita a la biblioteca del campus al área especializada de bases de datos. 2. El personal presenta las fuentes de información académica (libros, revistas especializadas, tesis, informes técnicos); repositorios y metabuscadores. 3. Eligen un tema de interés y realizan una búsqueda y recuperación de dos documentos académicos y su referencia bibliográfica. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a biblioteca del campus o e-biblioteca UABC • Computadora • Internet • Instructor de biblioteca. 	2 horas
7	Identificación de las características de los textos académicos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para identificar las características de los textos académicos. 2. En parejas, eligen uno de los dos textos de la práctica anterior e identifican elementos que ejemplifiquen las características de los documentos académicos, destacando la de intertextualidad. 3. En plenaria, participan activamente, cuando el profesor pide que escriban en el pintarrón, ejemplos identificados en el texto. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Dos documentos académicos • Marcatextos • Pintarrón • Plumones 	2 horas
8	Formato APA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor que explica las características del formato de citación APA (citas y 	<ul style="list-style-type: none"> • Guía de formato APA, séptima edición. • Ejercicio de ejemplos de citas. • Computadora e internet ó 	4 horas

		<p>referencias bibliográficas).</p> <ol style="list-style-type: none"> El profesor prepara un ejercicio que contenga 20 ejemplos de citas y referencias bibliográficas diversas. Los estudiantes identifican y resuelven el ejercicio. 	<ul style="list-style-type: none"> Lápiz y pluma. 	
9	Tabla comparativa de los textos académicos.	<ol style="list-style-type: none"> Atiende las orientaciones del profesor que presenta los distintos tipos de documentos académicos. En equipos de 4 a 5 personas, realizan una búsqueda de ejemplos de los distintos tipos de textos académicos y analizan las características, similitudes y diferencias. En una tabla comparativa, formalizan las características de cada uno de los documentos: tipo, estructura, objetivo de comunicación, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> Computadora. Internet. Bases De Datos De Artículos Científicos. Procesador De Textos. 	4 horas
10	Organización de ideas: elaboración de esquema (técnica del escarabajo, mapa mental o mapa conceptual).	<ol style="list-style-type: none"> Previo al taller, los estudiantes, individualmente, eligen un tema del área económico-administrativo y realizan una búsqueda y recopilación de entre ocho y 10 documentos académicos relacionados. El profesor orienta al estudiante en la realización del esquema elegido a partir del análisis de las lecturas. El estudiante elabora un esquema donde presenta el tema central y subtemas con base en la lectura de los documentos analizados. 	<ul style="list-style-type: none"> Computadora. Internet Recursos bibliográficos (libros, artículos, revistas, manuales, etc). Hoja, lápiz, marcadores de colores diversos. Procesador de textos o una aplicación especializada (C-map tools). Diccionario (búsqueda de términos desconocidos). 	2 horas

11	Elaboración del guion del ensayo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para elaborar el ensayo académico. 2. El estudiante, a partir de las instrucciones, realiza el guion de su ensayo académico, integrando las ideas, argumentos centrales y secundarios identificados en la práctica anterior. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Esquema realizado en la práctica anterior ● Computadora ● Internet ● Recursos de soporte para la elaboración de ensayos 	4 horas
12	Redacción del ensayo académico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para la redacción cumpliendo con las características de los textos académicos: claros, precisos, concretos, intertextuales, etc.; integra los juicios de valor a las conclusiones. 2. El estudiante realiza su ensayo, siguiendo las indicaciones del profesor. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Recursos bibliográficos (libros, artículos, revistas, manuales, etc) 	6 horas
UNIDAD IV				
13	Técnicas de comunicación asertiva La importancia de la comunicación asertiva	<ol style="list-style-type: none"> 1. El profesor realiza una lista de situaciones negativas y técnicas de comunicación asertiva compatible. 2. Por equipos, realizan el análisis de la situación negativa, las características de la técnica de comunicación asertiva asignada y cómo con su uso podría solucionarse el conflicto. 3. Realizan una representación de la problemática y su solución en un video corto, explicando al final las 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Caso y técnica asignada ● Teléfono o cámara ● Aplicación para editar videos. 	4 horas

		<p>características de la técnica empleada.</p> <p>4. Presentación de los videos y coevaluación por el resto del grupo.</p> <p>En plenaria, participan y reflexionan sobre el uso de las técnicas.</p>		
UNIDAD V				
14	Elaboración del discurso	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones de elaboración del discurso, y presentación en público del discurso con apoyo visual. 2. Previamente el estudio investiga los distintos tipos de discurso, estructura y ejemplos. 3. Retoma el tema e información del ensayo académico (unidad III) y elabora un discurso argumentativo. 4. Prepara una presentación con apoyo de herramientas digitales acordes a los criterios referidos por el profesor. 5. Presenta su discurso de cinco minutos, donde el profesor evaluará los elementos verbales, visuales, y vocales, por ejemplo: estructura del discurso, presentación y lenguaje corporal, modulación de voz, manejo de tiempo; atención del público; argumentación y persuasión. 6. De las ayudas visuales: no 	<ul style="list-style-type: none"> ● El ensayo académico ● Internet ● Procesador de textos ● Aplicación para realizar presentaciones 	8 horas

		saturación de texto, soporte de ideas clave, ortografía, formato de la presentación.		
--	--	--	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

Exposición de diversos temas, presentación de estudio de caso, gestión de actividades en biblioteca, organiza y dirige debates, diseña ejercicios prácticos, coordina foros, lecturas guiadas, presentación de mapas conceptuales y estructuras de texto, entre otras.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

Investigación de temas de redacción y de las áreas económico-administrativas; elaboración de textos administrativos y académicos de manera individual y en equipo; realiza representaciones, estudio de caso, exposiciones, visitas a campo, organizadores gráficos, ensayos, resúmenes, cuadros comparativos, y presentaciones orales y audiovisuales diversas.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Dos exámenes	15 %
- Portafolio de documentos (integración de prácticas).....	60%
- Documento administrativo.....	10%
- Cuadro comparativo.....	5%
- Esquema.....	5%
- Ensayo académico.....	20%
- Video de representación.....	5%
- Elaboración y presentación del discurso....	15%
- Tareas.....	15%
- Participación.....	10%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

- American Psychological Association. (2021). *Manual de Publicaciones de la American Psychological Association* (4ta. ed.). Manual Moderno.
- Michelle, A., Vaughan, N., Suárez, E., Pérez, M. M., y Romero, M. A. (2020). *Manual de citas y referencias bibliográficas: Latino, APA, Chicago, IEEE, MLA, Vancouver*. Ediciones Uniandes-Universidad de los Andes.
- Molins, L. R. (2019). *Manual de redacción*. Ediciones Rialp.

Complementarias

- Moreno Castrillón, F. (2018). *Estilo APA en acción*. Universidad del Norte

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciado en Comunicación, Lengua y Literatura, Educación, Administrador de Empresas o afín, con conocimientos y experiencia comprobable en la producción de documentos académicos y en la redacción de documentos administrativos. Deseablemente el docente deberá contar con el grado de maestría y experiencia docente de dos años.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Herramientas Digitales
- 5. Clave:** 38973
- 6. HC:** 01 **HT:** 04 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 01 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Eva Olivia Martínez Lucero
Nora Del Carmen Osuna Millán
Alfredo Chuquimia Apaza
Eduardo Ahumada Tello
Adelaida Figueroa Villanueva
Ricardo Ching Wesman

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 12 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de la unidad de aprendizaje es fortalecer las capacidades y habilidades digitales del estudiante en el uso de software de comunicación, almacenamiento, proyectos, investigación y tratamiento de datos. Esto permite la aplicación de herramientas digitales para coadyuvar al desarrollo de los procesos de una organización. Esta unidad de aprendizaje se encuentra ubicada en la etapa básica con carácter de obligatoria y pertenece al tronco común de la DES Económico-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar herramientas digitales, mediante el uso de software de comunicación, almacenamiento, proyectos, investigación y tratamiento de datos, para coadyuvar al desarrollo de los procesos de una organización y su generación de información, con ética profesional, compromiso y trabajo colaborativo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Portafolio de prácticas del uso de las herramientas digitales de comunicación y almacenamiento, presentación de proyectos e investigación, hojas de cálculo y diseño de páginas web.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Herramientas de comunicación y almacenamiento

Competencia:

Aplicar las herramientas de comunicación y almacenamiento, a partir del análisis sobre su uso, ventajas y desventajas, para comprender su importancia en el contexto digital aumentando la eficiencia y productividad en el tratamiento de la información, con responsabilidad, creatividad y organización.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1. Introducción al uso de las herramientas de comunicación y almacenamiento
- 1.2. Ventajas y desventajas
- 1.3. Herramientas de Comunicación
 - 1.3.1. Introducción a Blackboard
 - 1.3.2. Introducción a Classroom
 - 1.3.3. Redes sociales profesionales: LinkedIn y Facebook
 - 1.3.4. Zoom, Meet, Jitsi, Skype
- 1.4. Herramientas de almacenamiento
 - 1.4.1. Drive
 - 1.4.2. Dropbox

UNIDAD II. Herramientas de presentación de proyectos e investigación

Competencia:

Aplicar las herramientas de presentación, gestión colaborativa de proyectos y de soporte a la investigación, a partir del análisis de sus características, ventajas y desventajas, para reforzar su habilidad de innovar en el manejo de información con responsabilidad, creatividad y organización.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 2.1. Introducción al uso de las herramientas de proyectos e investigación
- 2.2. Ventajas y desventajas
- 2.3. Herramientas de presentaciones
 - 2.3.1. Presentaciones
 - 2.3.1.1. Loom,
 - 2.3.1.2. Knovio
 - 2.3.1.3. Screencast-O-Matic
 - 2.3.1.4. Story Telling
 - 2.3.2. Mapas mentales y diagramas
 - 2.3.2.1. Mindsmeister
 - 2.3.2.2. Diagrams.net
- 2.4. Herramientas de proyectos
 - 2.4.1. Basecamp
 - 2.4.2. Clickup
 - 2.4.3. Calendar
- 2.5. Herramientas de Investigación
 - 2.5.1. Mendeley
 - 2.5.2. Google academics
 - 2.5.3. Research gate
 - 2.5.4. Google Forms

UNIDAD III. Introducción a la hoja de cálculo

Competencia:

Aplicar las funcionalidades de la hoja de cálculo, a partir de la revisión de sus características, para el análisis, tratamiento e interpretación de datos con responsabilidad, creatividad y organización.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 3.1. Elementos básicos y avanzados de hoja de cálculo
 - 3.1.1. Importación de información
 - 3.1.2. y tratamiento de la información
- 3.2. Uso de recursos.
 - 3.2.1. En línea
 - 3.2.2. Importación de diferentes formatos.
 - 3.2.3. Exportación en diferentes formatos.
- 3.3. Tratamiento de hojas de cálculo
 - 3.3.1. Aritmética en hojas de cálculo
 - 3.3.2. Referencias en hojas de cálculo
 - 3.3.3. Funciones de hojas de cálculo
 - 3.3.4. Gráficas.
- 3.4. Tablas dinámicas
 - 3.4.1. Partes de una tabla dinámica
 - 3.4.2. Creación de tablas dinámicas
 - 3.4.3. Agrupar datos en tablas dinámicas
 - 3.4.4. Filtrar datos
 - 3.4.5. Creación de gráficas dinámicas

UNIDAD IV. Diseño de páginas web

Competencia:

Aplicar las herramientas de diseño web, a partir del análisis de sus características, para diseñar páginas web orientadas al contexto del negocio con los elementos de nivel de desarrollo básico, con creatividad, eficiencia y profesionalismo.

Contenido:

Duración: 3 horas

4.1. Diseño de páginas web con uso de negocio.

4.1.1. Uso básico de HTML

4.1.2. Gestor de contenidos con herramientas temáticas

4.1.3. Uso de herramientas de gestión de páginas web con redes sociales

4.1.4. Uso de herramientas de automatización de sitios web

4.1.5. Otras herramientas digitales

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Utilizar herramientas de comunicación	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para el correcto manejo de las herramientas de comunicación. 2. De manera individual, el estudiante, navega por las diferentes plataformas de comunicación. 3. Forma un equipo y escogen dos herramientas de comunicación. 4. El equipo planea y elabora un curso. 5. De manera individual. Elabora un informe del uso de las herramientas utilizadas. 6. Entrega al docente. 7. Integra al portafolio de evidencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet. ● Bases de datos ● Herramientas digitales 	4 horas
2	Utilizar herramientas de almacenamiento	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para el correcto manejo de las herramientas de almacenamiento. 2. De manera individual, el estudiante, navega por las dos herramientas de almacenamiento. 3. Forma un equipo para usar la herramienta drive. 4. El equipo planea y elabora archivos en la herramienta de almacenamiento. 5. De manera individual. Elabora un informe para demostrar el 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet. ● Bases de datos ● Herramientas digitales 	4 horas

		<p>potencial de la herramienta utilizada.</p> <p>6. Entrega al docente.</p> <p>7. Integra al portafolio de evidencias.</p>		
UNIDAD II				
3	Crear una presentación de las herramientas de exposición de información y mapas mentales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para realizar una presentación. 2. Busca información (en Mendeley, Google academics y/o research gate) sobre conceptos básicos de presentaciones y mapas mentales. 3. Selecciona una herramienta de presentación (Loom, Knovio, Screencast-o-matic, o a manera de Story-telling). 4. Elabora la presentación. 5. Presenta y entrega al docente. 6. Integra al portafolio de evidencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet. ● Bases de datos ● Herramientas digitales 	10 horas
4	Realizar una investigación sobre un tema de interés.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para realizar una Investigación. 2. Se integrará un equipo para trabajo colaborativo y establecerán actividades, tiempos, responsabilidades, canales de comunicación, utilizando herramientas de proyectos (basecamp, clickup, calendar, trello) . 3. Busca información documental (en Mendeley, Google academics y/o research gate) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet. ● Bases de datos ● Herramientas digitales 	10 horas

		<p>sobre un tema de interés.</p> <p>4. Elabora una encuesta en Google forms, que permita generar información estadística relacionada con el tema de investigación.</p> <p>5. Elabora un informe de resultados de la Investigación.</p> <p>6. Entrega al docente.</p> <p>7. Integra al portafolio de evidencias.</p>		
UNIDAD III				
5	Elementos de la hoja de cálculo	<p>1. El estudiante atiende las indicaciones para el correcto manejo de hoja de cálculo.</p> <p>2. El estudiante explora las funcionalidades de la herramienta.</p> <p>3. Resuelve ejercicios básicos de operaciones aritméticas y formateo de celdas.</p> <p>4. Entrega evidencia en los espacios acordados.</p> <p>5. Integra al portafolio de evidencias.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Hoja de cálculo 	4 horas
6	Uso de recursos en línea	<p>1. El estudiante atiende las indicaciones para el manejo de recursos en línea.</p> <p>2. Importa datos de diversas fuentes para trabajarse por medio de herramienta.</p> <p>3. Exporta datos generados a diversos formatos.</p> <p>4. Elabora informe de resultados de práctica.</p> <p>5. Entrega evidencia en los espacios acordados.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Hoja de cálculo 	2 horas

		6. Integra al portafolio de evidencias.		
7	Operaciones y funciones de hojas de cálculo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para el manejo de hoja de cálculo. 2. El estudiante aplica funciones predefinidas para el manejo de datos. 3. Elabora informe de resultados de la práctica. 4. Entrega evidencia en los espacios acordados. 5. Integra al portafolio de evidencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Hoja de cálculo 	6 horas
8	Manejo de datos dinámicos	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para el manejo de datos dinámicos. 2. El estudiante utiliza la herramienta para el manejo de datos dinámicos. 3. Elabora un informe de resultados de la práctica. 4. Entrega al docente. 5. Integra al portafolio de evidencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Hoja de cálculo 	4 horas
9	Gráficas dinámicas	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para el manejo de gráficas dinámicas 2. Elabora gráficas dinámicas. 3. Entrega al docente. 4. Integra al portafolio de evidencias. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Hoja de cálculo 	4 horas
UNIDAD IV				
10	Diseñar página web, relacionada con actividades y/o procesos de un negocio.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para diseñar una página web. 2. Se integrará un equipo para 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Bases de datos ● Herramientas digitales 	16 horas

		<p>trabajo colaborativo y establecerán actividades, tiempos, responsabilidades, canales de comunicación, utilizando herramientas de proyectos (basecamp y/o clickup y/o calendar y/o trello).</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Busca información relacionada con las actividades y/o procesos de un negocio. 4. Seleccionar la información que deberá contener la página web, de acuerdo a los requerimientos del cliente. 5. Diseñar página web. 6. Entrega al docente. 7. Integra al portafolio de evidencias. 		
--	--	--	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Estudio de caso
- Método de Proyectos
- Aprendizaje Basado en Problemas
- Técnica expositiva
- Debates
- Ejercicios prácticos
- Foros

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación
- Estudio de caso
- Trabajo en equipo
- Exposiciones
- Visitas a campo
- Organizadores gráficos
- Ensayos
- Resúmenes
- Cuadros comparativos

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes parciales (mínimo 2).....	20%
- Casos prácticos por unidad	30%
- Portafolio de prácticas del uso de las herramientas digitales.....	50%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Albright, C. y Winston, W. (2015). <i>Business Analytics: Data Analysis & Decision Making</i> (5ª ed.). South Western Educational Publishing.</p> <p>Brooks, D. (2017). <i>Programación en HTML y PHP</i>. Springer.</p> <p>Gonzalo, V. (2019). <i>G Suite for education administración y configuración de aplicaciones educativas</i>. Ra-Ma.</p> <p>Gómez, J. (2017). <i>Excel 2016 avanzado</i>. Ra-Ma.</p> <p>Kerpen, D. (2015). <i>Likeable social media: how to delight your customers, create an irresistible brand, & be generally amazing on all social networks that matter</i> (3ª ed.). Mc.Graw-Hill.</p> <p>MacDonald, M. (2015). <i>Creating a website: the missing manual</i>. (4ª ed.). O'Reilly Media.</p> <p>Mayes, T. y Shank, T. (2016). <i>Análisis Financiero con Microsoft Excel</i> (7ª ed.). Cengage Learning.</p>	<p>Guffey, M. y Loewy, D. (2014). <i>Business communication: process and product</i> (8ª ed.). Cengage Learning. [clásica]</p> <p>Knovio. (2020). <i>Basic Tutorials</i>. Recuperado de https://knovio.com/support/learn/</p> <p>Ragsdale, C. (2015). <i>Spreadsheet modeling and decision analysis: a practical introduction to business analytics</i> (7ª ed). Estados Unidos: Cengage Learning.</p> <p>Sadowsky, J. (2013) <i>Las siete reglas del Story Telling</i>. Granica [clásica]</p> <p>ScreenCast-o-matic. (2020). <i>Training and Tutorials Get started with the basics or expand your skills! We'll walk you through our recorder, video editor and video hosting</i>. Recuperado de https://screencast-o-matic.com/tutorials</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Herramientas Digitales, deberá ser Licenciado en Informática, Ingeniero en Computación, Licenciado en Sistemas Computacionales o área afín. Preferentemente con posgrado en área afín y experiencia mínima de tres años en la docencia y profesional. Ser proactivo, analítico, que fomente el trabajo en equipo y la investigación.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Introducción a la Administración
- 5. Clave:** 38974
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Zulema Córdova Ruíz
Karina Gámez Gámez
Jackeline Hernández Bejarano
Rodolfo Novela Joya
Lourdes Evelyn Apodaca del Ángel
Imelda Cuevas Merecías

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval

Fecha: 11 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aborda el estudio de los principios de la administración y fases del proceso administrativo para su aplicación con propuestas de estrategias organizacionales que contribuyan al logro de resultados y eficientizar los recursos. Esto le brinda al alumno los fundamentos de la administración, las herramientas conceptuales, metodológicas y técnicas para aplicar de manera efectiva la administración y el proceso administrativo. Esta asignatura se imparte en la etapa básica con carácter obligatorio y forma parte del tronco común de la DES Contable-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar los principios de la administración y fases del proceso administrativo, mediante el análisis de sus fundamentos, herramientas conceptuales, metodológicas y técnicas, para proponer estrategias organizacionales que contribuyan al logro de los resultados y la gestión eficiente de los recursos, con ética, responsabilidad y pensamiento crítico.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Presentación de un proyecto final que involucra el desarrollo de casos prácticos en el que se pueda identificar la aplicación efectiva de la administración y el proceso administrativo contemplando:

- Planeación: misión, visión, objetivos, estrategias, planes y propósitos.
- Organización: funciones, jerarquías, estructura.
- Dirección: supervisión, motivación, comunicación y liderazgo.
- Control: mecanismos de control.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Generalidades de la administración

Competencia:

Conceptualizar la administración y la organización, a través del análisis teórico-conceptual de diferentes autores, para desarrollar una perspectiva integral de estas y comprender la importancia del rol y funciones del administrador, con respeto, responsabilidad y actitud analítica.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 1.1. Conceptos generales de administración
- 1.2. Características y principios administrativos
- 1.3. La empresa y su medio ambiente
- 1.4. Funciones de los administradores
- 1.5. Roles y habilidades de los administradores
- 1.6. Conceptos, características y clasificación de la empresa
- 1.7. Recursos y áreas funcionales de la empresa
- 1.8. Cultura organizacional

UNIDAD II. Principales escuelas del pensamiento administrativo

Competencia:

Diferenciar las principales escuelas del pensamiento administrativo, mediante el análisis de sus antecedentes, características y aportaciones, para comprender las bases administrativas actuales, con actitud crítica, tolerancia y respeto.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1. Enfoque clásico
- 2.2. Teoría clásica de la administración
- 2.3. Teoría científica de la administración
- 2.4. Escuela de sistemas
- 2.5. Escuela cuantitativa
- 2.6. Escuela cualitativa
- 2.7. Escuela de las relaciones humanas

UNIDAD III. Fase estática del proceso administrativo: Planeación y organización

Competencia:

Analizar la fase estática del proceso administrativo, a través de la conceptualización de las etapas de planeación y organización y la identificación de sus herramientas, para aplicarla en la solución de problemas organizacionales, con respeto, tolerancia y creatividad.

Contenido:**Duración:** 8 horas

- 3.1. Conceptos y tipos de plan
- 3.2. Principios de planeación
- 3.3. Clasificación de objetivos
- 3.4. Herramientas de planeación
- 3.5. Integración de la planeación y control
- 3.6. Conceptos de organización
- 3.7. Clasificación de las estructuras organizacionales
- 3.8. Principios de organización
- 3.9. Herramientas y elementos de organización
- 3.10. La reorganización

UNIDAD IV. Fase dinámica del proceso administrativo: Dirección y control

Competencia:

Analizar la fase dinámica del proceso administrativo, a través de la conceptualización de las etapas de dirección y control y la identificación de sus herramientas y teorías motivacionales, para aplicarla en la solución de problemas organizacionales, con respeto, tolerancia y creatividad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 4.1. Conceptos de dirección
- 4.2. Principios de dirección
- 4.3. Liderazgo y sus estilos
- 4.4. Autoridad y poder
- 4.5. Comunicación
- 4.6. Motivación
- 4.7. Supervisión
- 4.8. Conflictos y solución de conflictos
- 4.9. Conceptos de control
- 4.10. Principios de control
- 4.11. Proceso control
- 4.12. Tipos de control
- 4.13. Herramientas de control aplicadas a las áreas funcionales
- 4.14. Hacia una nueva filosofía de control

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD II				
1	Exposición de las principales escuelas del pensamiento administrativo	<ol style="list-style-type: none"> 1. En equipos presentan exposición al grupo sobre la escuela del pensamiento administrativo asignada por el docente con las características previamente solicitadas por el mismo. 2. Reciben retroalimentación por parte del docente y compañeros. 3. Entregan la presentación al docente para su revisión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliografía • Computadora • Software de presentación 	8 horas
UNIDAD III				
2	Planeación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Se brinda una introducción sobre la etapa de planeación por parte del docente quien asigna un caso práctico sobre dicha etapa. 2. Revisa las características del caso práctico asignado. 3. Resuelve el caso práctico. 4. Entrega el caso práctico resuelto. 5. El docente elige a un equipo, para la presentación de la solución del caso práctico, se retroalimenta y clarifica las dudas sobre el tema. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliografía • Computadora • Software de presentación 	6 horas
3	Organización	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente brinda información sobre la etapa de organización a sus estudiantes. 2. El docente asigna actividades 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliografía • Computadora • Software de presentación 	6 horas

		<p>prácticas a sus estudiantes con respecto a los contenidos teóricos de la etapa en mención.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. El estudiante realiza las actividades asignadas. 4. Se presentan los resultados de cada equipo y se recibe retroalimentación. 		
UNIDAD IV				
4	Dirección	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente brinda información sobre la etapa de dirección a sus estudiantes. 2. El docente asigna actividades prácticas a sus estudiantes con respecto a los contenidos teóricos de la etapa en mención. 3. El estudiante realiza las actividades asignadas. 4. Se presentan los resultados de cada equipo y se recibe retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliografía • Computadora • Software de presentación 	6 horas
5	Control	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente brinda información sobre la etapa de control a sus estudiantes. 2. El docente asigna actividades prácticas a sus estudiantes con respecto a los contenidos teóricos de la etapa en mención. 3. El estudiante realiza las actividades asignadas. 4. Se presentan los resultados de cada equipo y se recibe retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliografía • Computadora • Software de presentación 	6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Estudio de caso
- Método de Proyectos
- Aprendizaje Basado en Problemas
- Técnica expositiva
- Debates
- Ejercicios prácticos
- Foros

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación
- Estudio de caso
- Trabajo en equipo
- Exposiciones
- Visitas a campo
- Organizadores gráficos
- Ensayos
- Resúmenes
- Cuadros comparativos

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 2 evaluaciones parciales.....	20%
- Prácticas de taller.....	20%
- Proyecto final.....	60%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

- Bernal, A. (2014). *Introducción a la administración de las Organizaciones: enfoque global e integral* (2da. ed.). Pearson Educación. Recuperado de <https://libcon.rec.uabc.mx:4460/Pages/BookRead.aspx> [clásica]
- Chiavenato, I. (2019). *Introducción a la teoría general de la administración* (10ma. ed.). McGraw Hill.
- Crainer, St. (1999). *Ideas fundamentales de la administración*. Panorama. [clásica]
- Martín de Castro, G., Montoro, M. y Díez, I. (2020). *Fundamentos de administración de empresas* (4ªed.). Civitas.
- Reyes-Ponce, A. (1992). *Administración de empresas, teoría y práctica*. Limusa. [clásica]
- Robbins, S. y Coulter, M. (2014). *Administración* (2ªed.). Pearson. [clásica]

Complementarias

- Shafritz, J. y Ott, J. (1992). *Classics of organization theory*. (3rd. ed.). Pacific Grove. [clásica]

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciatura en Administración o área afín, preferentemente con estudios de posgrado en Administración o área afín, debe ser competente en las áreas económico administrativas, además deberá contar con experiencia suficiente en el campo docente, empresarial y principalmente en el área de administración mínima de tres años, ser responsable, honesto, empático con los alumnos y la sociedad.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Fundamentos de Economía
- 5. Clave:** 38975
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Juan Enrique Aguado Arredondo
Jesús Manuel Lucero Acosta
Alma Lourdes Camacho García
Robert Efraín Zarate Cornejo
Carlos Alberto Flores Sánchez
Martín Francisco Montaña Hernández

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martín Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 11 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de la unidad de aprendizaje Fundamentos de Economía es proporcionar al alumno los conocimientos teóricos básicos que se requieren para el buen entendimiento de los fenómenos micro y macroeconómicos de actualidad, así como para el respectivo análisis e interpretación de los mismos para escenarios organizacionales y empresariales, así como del sistema económico en su conjunto. Su utilidad radica en que permite al alumno la identificación de fuentes de ventajas competitivas y comparativas en las organizaciones con base a las variables económicas en el contexto nacional e internacional. Esta asignatura se imparte en la etapa básica con carácter obligatorio en los programas de la DES Contable-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Interpretar los problemas micro y macroeconómicos mediante el análisis de los principios básicos de la teoría económica, para el apoyo a la toma de decisiones organizacionales, con una actitud honesta, emprendedora y de responsabilidad social.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elabora un portafolio de evidencias que debe contener: resolución de casos prácticos sobre la determinación del equilibrio de mercado, cálculo de elasticidad, análisis de costos, análisis macroeconómico con las políticas, fiscal monetario y la balanza de pagos. Asimismo, cada uno deberá contener la interpretación de parte del alumno. La entrega será en formato digital con las características que el docente solicite.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Introducción a la economía

Competencia:

Destacar la importancia de la ciencia económica, con base en el estudio profundo del principio de la escasez, para la asignación eficiente de los recursos limitados, con una actitud analítica y bajo principios de equidad social.

Contenido:

Duración: 5 horas

- 1.1. Economía como ciencia
- 1.2. Principios económicos
- 1.3. Métodos de la economía
- 1.4. Conceptos básicos de economía
- 1.5. Ley de rendimientos decrecientes
- 1.6. Fronteras de posibilidades de producción
- 1.7. Costo de oportunidad
- 1.8. Teorías económicas
 - 1.8.1. Clásica y Neoclásica
 - 1.8.2. Planificada o Marxista
 - 1.8.3. Keynesiana
- 1.9. Nuevas teorías económicas
 - 1.9.1. Teoría de la utilidad
 - 1.9.2. Teoría del comportamiento

UNIDAD II. Análisis microeconómico

Competencia:

Analizar los principales mecanismos microeconómicos del mercado, por medio de la determinación del precio, costos, ingresos y beneficios bajo una condición de competencia, para la búsqueda de un bienestar organizacional y social, con una actitud ética y emprendedora.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1. Equilibrio de mercado
- 2.2. Elementos generales de la oferta y la demanda
- 2.3. Elasticidad
- 2.4. Organización de la producción
- 2.5. Producción y análisis de costos
 - 2.5.1. Costos de producción
 - 2.5.2. Costo marginal
- 2.6. Ingresos y beneficios
 - 2.6.1 Costo/beneficio
 - 2.6.2 Beneficio marginal
- 2.7. Mercados perfectos e imperfectos
 - 2.7.1. Competencia perfecta
 - 2.7.2. Oligopolio
 - 2.7.3. Monopolio

UNIDAD III. Análisis macroeconómico

Competencia:

Realizar un análisis macroeconómico, a partir de la interpretación de sus principales indicadores, para destacar los problemas estructurales que repercuten en el bienestar de los distintos agentes económicos y comprender el entorno económico del país, con responsabilidad y actitud reflexiva.

Contenido:**Duración:** 7 horas

- 3.1. Introducción a la teoría macroeconómica
- 3.2. La medición de la actividad económica (PIB, empleo, crecimiento, inflación, nivel de precios, desempleo)
- 3.3. El dinero, la banca y los tipos de cambio
- 3.4. El sistema financiero internacional

UNIDAD IV. Oferta agregada y demanda agregada

Competencia:

Examinar la aplicación de las medidas económicas, fiscales, monetarias y comerciales que impactan la economía del país, mediante el análisis de las diferentes estrategias de intervención gubernamental para la estabilidad macroeconómica y el crecimiento económico, para comprender el impacto en la oferta agregada y la demanda agregada, con responsabilidad social y ética.

Contenido:

- 4.1. Oferta agregada
- 4.2. Demanda agregada
- 4.3. Política fiscal
- 4.4. Política monetaria
- 4.5. Política comercial

Duración: 6 horas

UNIDAD V. Balanza de pagos

Competencia:

Analizar la balanza de pagos, a partir de la identificación de los registros de operaciones comerciales, de servicios, movimientos de capital y del estudio de la información gasto-ingreso, para explicar los resultados de la actividad económica global y permitir una visión objetiva e integral del comportamiento económico del país con el resto del mundo, con actitud reflexiva y crítica.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 5.1. Cuenta corriente
 - 5.1.1. Balanza capital
 - 5.1.2. Balanza comercial
- 5.2. Transferencias
- 5.3. Inversiones y capitalizaciones
- 5.4. Omisiones

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD II				
1	Determinación del equilibrio de mercado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para determinar el equilibrio de mercado. 2. Expresa en términos algebraicos la oferta y demanda de mercado. 3. Establece la cantidad ofrecida y demandada en términos de precios. 4. Determina el precio para obtener el equilibrio de mercado. Entrega al docente los resultados para su revisión, evaluación y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Editor de texto ● Calculadora ● Libro de texto 	5 horas
2	Cálculo de elasticidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para determinar el cálculo de la elasticidad. 2. Identifica los elementos que componen la elasticidad. 3. Aplica la fórmula, calculando el cambio porcentual de la demanda entre el cambio porcentual del precio. 4. Interpreta el resultado. 5. Entrega al docente el resultado para su revisión, evaluación y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Editor de texto ● Calculadora ● Libro de texto 	5 horas
3	Análisis de costos de producción	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para calcular los costos de producción en un estudio de caso. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Editor de texto ● Calculadora 	5 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 2. Calcula los costos fijos y variables de la producción. 3. Entrega al docente los resultados para su revisión, evaluación y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Libro de texto 	
UNIDAD III				
4	Análisis de los indicadores macroeconómicos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para obtener los indicadores macroeconómicos de fuentes secundarias oficiales. 2. Realiza búsqueda de los indicadores macroeconómicos en las fuentes indicadas por el docente. 3. Analiza los indicadores macroeconómicos obtenidos. 4. Elabora gráficas sobre los datos obtenidos. 5. Interpreta los resultados. 6. Entrega al docente los resultados e interpretación para su revisión, evaluación y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Editor de texto ● Calculadora ● Libro de texto 	6 horas
UNIDAD IV				
5	Graficación de la oferta agregada y la demanda agregada	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para hacer la representación gráfica de la curva de la oferta agregada y demanda agregada. 2. Identifica las cuentas que conforman la fórmula de la demanda agregada. 3. Identifica las cuentas que conforman la fórmula de la oferta agregada. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Editor de texto ● Calculadora ● Libro de texto 	5 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 4. Elabora las gráficas de las curvas correspondientes. 5. Interpreta las gráficas. 6. Entrega al docente las gráficas e interpretación para su revisión, evaluación y retroalimentación. 		
UNIDAD V				
6	Presentación de balanza de pagos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para la presentación en equipo del tema correspondiente a la balanza de pago. 2. Se reúnen en grupos de 3 a 7 integrantes para realizar la investigación de los componentes de la balanza de pagos. 3. Elaboran un reporte de la información obtenida. 4. Elaboran la presentación digital para su exposición. 5. Exponen todos los integrantes del equipo. 6. Recibe retroalimentación por parte del docente y sus compañeros. 7. Entrega al docente el reporte de la investigación para su revisión y evaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Proyector 	6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Estudio de caso
- Método de Proyectos
- Aprendizaje Basado en Problemas
- Técnica expositiva
- Debates
- Ejercicios prácticos
- Foros

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación
- Estudio de caso
- Trabajo en equipo
- Exposiciones
- Visitas a campo
- Organizadores gráficos
- Ensayos
- Resúmenes
- Cuadros comparativos

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	30%
- Tareas.....	10%
- Participación en clase.....	05%
- Exposición en equipo y reporte escrito.....	15%
- Prácticas de taller.....	20%
- Portafolio de evidencia.....	20%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Mankiw, G. (2017). <i>Principios de economía</i> (7^a. ed.). Cengage Learning, 2017. ProQuest Ebook Central. Recuperado de https://libcon.rec.uabc.mx:4431/lib/uabccengagesp/detail.action?docID=4870131.</p> <p>Parkin, M. (2018). <i>Economía</i> (12na. ed.). Pearson.</p> <p>Parkin, M. (2015). <i>Macroeconomía</i> (11na. Ed.). Pearson Educación.</p> <p>Samuelson, P. A. y Nordhaus, W. D. (2009) <i>Economics</i> (19na. Ed.). McGraw-Hill. [clásica]</p>	<p>Dornbusch, R., Fischer, S. & Startz, R. (2018) <i>Macroeconomics</i>, (13na. ed.). United States: Mc Graw Hill.</p> <p>Mankiw, G. (2015). <i>Microeconomía: versión para América Latina</i>. (6na. ed.), edited by Martínez, Javier Reyes, Cengage Learning. ProQuest Ebook Central. Recuperado de https://libcon.rec.uabc.mx:4431/lib/uabccengagesp/detail.action?docID=3430462.</p> <p>Nicholson, W., y Walter, S. (2015). <i>Teoría microeconómica: principios básicos y ampliaciones</i> (11na. ed.). Cengage Learning. ProQuest Ebook Central. Recuperado de https://libcon.rec.uabc.mx:4431/lib/uabccengagesp/detail.action?docID=3430518.</p> <p>Parkin, M. (2019). <i>Economics</i> (13^aed.). Pearson Education Limited.</p> <p>Parkin, M. (2012) <i>Microeconomics</i> (10^a ed.). Addison-Wesley. [clásica]</p> <p>Schiller, B. & Gebhardt, K. (2019). <i>The macro economy today</i> (15na. ed.). Mc Graw-Hill.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciatura en Economía o equivalente, preferentemente con grado de maestría en economía o áreas afines, que realice investigación en el área, que cuente con experiencia mínima de un año en la docencia. Ser honesto para vivir los valores de la universidad, imparcial, congruente, objetivo y empático con los estudiantes.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Matemáticas
- 5. Clave:** 38976
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Alfredo Gualberto Chuquimia Apaza
Juan Antonio Meza Fregoso
Laura Dennisse Carrazco Peña
Mayra Socorro Nava Valenzuela
Norma Alicia Flores Arellano
Omar Leonardo Valladares Icedo

Fecha: 12 de noviembre de 2020

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje tiene como propósito proporcionar al estudiante los fundamentos matemáticos para la aplicación de las funciones lineales, cuadráticas, exponenciales, logarítmicas y los temas básicos de operaciones con matrices para la interpretación, formulación y solución de problemas matemáticos aplicados. Esta unidad de aprendizaje pertenece a la etapa básica con carácter obligatorio y forma parte del tronco común de la DES Ciencias Administrativas.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar los fundamentos matemáticos como una herramienta básica, utilizando modelos matemáticos e interpretación, para dar solución a problemas relacionados con la disciplina, con responsabilidad, honestidad, orden y precisión.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Un portafolio de solución de problemas, modelos matemáticos y su interpretación en las organizaciones tomando como fundamento los principios de álgebra de funciones y matrices.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Funciones lineales

Competencia:

Analizar problemas de costos, ingresos, utilidad, volumen, oferta, demanda y punto de equilibrio en organizaciones, aplicando los principios de las funciones lineales, con el fin de proponer soluciones, con disciplina, orden y precisión.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1. Solución algebraica
- 1.2. Solución gráfica
- 1.3. Ecuación de la recta
- 1.4. Sistema de dos ecuaciones con 2 incógnitas
- 1.5. Aplicaciones empresariales
 - 1.5.1. Inversiones
 - 1.5.2. Costo lineal
 - 1.5.2.1. Ingreso
 - 1.5.2.2. Utilidad
 - 1.5.3. Oferta y demanda
 - 1.5.4. Punto de equilibrio

UNIDAD II. Funciones cuadráticas

Competencia:

Analizar problemas de inversiones, aplicando los principios de las funciones cuadráticas, con el fin de proponer soluciones en las organizaciones, con disciplina, orden y precisión.

Contenido:

Duración: 7 horas

- 2.1. Solución algebraica con una incógnita
 - 2.2.1. Fórmula general
 - 2.2.2. Factorización
- 2.2. Representación gráfica
 - 2.2.1. Dominio
 - 2.2.2. Rango
- 2.3. Aplicaciones empresariales
 - 2.3.1. Inversiones a 2 años
 - 2.3.2. Utilidad e ingreso
 - 2.3.3. Punto de equilibrio

UNIDAD III. Funciones exponenciales

Competencia:

Analizar problemas de crecimiento, aplicando los principios de las funciones exponenciales y logarítmicas, con el fin de proponer soluciones en las organizaciones, con disciplina, orden y precisión.

Contenido:**Duración:** 7 horas

- 3.1. Funciones exponenciales
 - 3.1.1. Definición y gráfica
 - 3.1.2. Solución usando propiedades de exponenciales
 - 3.1.3. Solución usando propiedades logarítmicas
- 3.2. Aplicaciones
 - 3.2.1. Crecimiento

UNIDAD IV. Matrices y sistemas de ecuaciones lineales.

Competencia:

Resolver problemas de insumo producto, a través de los fundamentos de las matrices, para la toma de decisiones que permitan la optimización de la organización, con responsabilidad, precisión y orden.

Contenido:

- 4.1. Matrices
- 4.2. Solución de sistemas lineales por reducción de renglones
- 4.3. Determinantes
- 4.4. Aplicaciones

Duración: 12 horas

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Sistema de dos ecuaciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para resolver problemas de sistemas de dos ecuaciones. 2. Analiza problemas de sistema de dos ecuaciones. 3. Aplica la solución algebraica, gráfica y ecuación de la recta. 4. Elabora reporte de ejercicios resueltos. 5. Entrega reporte a docente. 6. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno • Lápiz • Calculadora • Computadora • Software disponible • Internet 	2 horas
2	Aplicaciones empresariales	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para resolver problemas de inversión, costo lineal, ingreso, utilidad, oferta y demanda. 2. Analiza problemas de inversión, costo lineal, ingreso, utilidad, oferta y demanda. 3. Aplica la solución algebraica, gráfica y ecuación de la recta. 4. Elabora reporte de ejercicios resueltos. 5. Entrega reporte a docente. 6. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno • Lápiz • Calculadora • Computadora • Software disponible • Internet 	2 horas
3	Punto de equilibrio	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para resolver problemas de punto de equilibrio. 2. Analiza problemas de punto de 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno • Lápiz • Calculadora • Computadora 	2 horas

		<p>equilibrio.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Aplica la solución algebraica, gráfica y ecuación de la recta. 4. Elabora reporte de ejercicios resueltos. 5. Entrega reporte a docente. 6. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Software disponible • Internet 	
UNIDAD II				
4	Funciones cuadráticas	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para resolver problemas de funciones cuadráticas. 2. Analiza problemas de funciones cuadráticas. 3. Aplica la fórmula general y factorización. 4. Representa gráficamente la función y determina el dominio y el rango. 5. Elabora reporte de ejercicios resueltos. 6. Entrega reporte a docente. 7. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno • Lápiz • Calculadora • Computadora • Software disponible • Internet 	3 horas
5	Aplicaciones empresariales de funciones cuadráticas	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para resolver problemas de empresariales de funciones cuadráticas. 2. Analiza problemas de empresariales de funciones cuadráticas 3. Aplica la fórmula general y factorización para obtener ganancias y pérdidas y determinar el punto de 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno • Lápiz • Calculadora • Computadora • Software disponible • Internet 	4 horas

		<p>equilibrio.</p> <ol style="list-style-type: none"> Representa gráficamente la función y determina el dominio y el rango. Elabora reporte de ejercicios resueltos. Entrega reporte a docente. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación. 		
UNIDAD III				
6	Funciones exponenciales y logarítmicas	<ol style="list-style-type: none"> El estudiante atiende las indicaciones del profesor para resolver problemas de crecimiento. Analiza problemas de problemas de crecimiento. Aplica las propiedades de las funciones exponenciales y logarítmicas para resolver los problemas de crecimiento. Elabora reporte de ejercicios resueltos. Entrega reporte a docente. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación. 	<ul style="list-style-type: none"> Cuaderno Lápiz Calculadora Computadora Software disponible Internet 	3 horas
7	Aplicaciones empresariales de funciones exponenciales y logarítmicas	<ol style="list-style-type: none"> El estudiante atiende las indicaciones del profesor para resolver problemas empresariales de crecimiento. Analiza problemas empresariales de crecimiento. Aplica las propiedades de las funciones exponenciales y logarítmicas para resolver los problemas empresariales de crecimiento. Elabora reporte de ejercicios 	<ul style="list-style-type: none"> Cuaderno Lápiz Calculadora Computadora Software disponible Internet 	3 horas

		<p>resueltos.</p> <p>5. Entrega reporte a docente.</p> <p>6. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación.</p>		
UNIDAD IV				
8	Operación con matrices	<p>1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para realizar operaciones con matrices.</p> <p>2. Resuelve problemas de suma, resta, multiplicación y matriz inversa .</p> <p>3. Elabora reporte de ejercicios resueltos.</p> <p>4. Entrega reporte a docente.</p> <p>5. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno • Lápiz • Calculadora • Computadora • Software disponible • Internet 	3 horas
9	Solución de sistemas lineales	<p>1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para la solución de sistemas lineales.</p> <p>2. Aplica la reducción de renglones.</p> <p>3. Elabora reporte de ejercicios resueltos.</p> <p>4. Entrega reporte a docente.</p> <p>5. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno • Lápiz • Calculadora • Computadora • Software disponible • Internet 	3 horas
10	Operación con determinantes	<p>1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para el caculo de determinante de matrices de hasta tercer orden.</p> <p>2. Aplica las determinantes para resolver matrices de hasta tercer orden.</p> <p>3. Elabora reporte de ejercicios resueltos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno • Lápiz • Calculadora • Computadora • Software disponible • Internet 	3 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 4. Entrega reporte a docente. 5. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación. 		
11	Aplicación de matrices	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para resolver problemas de insumo producto. 2. Aplica las determinantes para resolver problemas de insumo producto. 3. Elabora reporte de ejercicios resueltos. 4. Entrega reporte a docente. 5. Integra al portafolio de solución de problemas de aplicación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuaderno • Lápiz • Calculadora • Computadora • Software disponible • Internet 	4 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Proporciona información sobre temas de matemáticas y los diferentes métodos de solución de ecuaciones y matrices
- Asesora en el uso de tecnologías de la información para resolver ecuaciones
- Proporciona ejemplos y problemas empresariales
- Asesora y supervisa los procesos para realizar las prácticas taller
- Propicia la participación activa del estudiante
- Elabora y aplica exámenes

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Analiza información sobre temas de matemáticas y los diferentes métodos de solución de ecuaciones y matrices
- Usa tecnologías de la información para resolver ecuaciones
- Resuelve ejercicios propuestos del ámbito empresarial
- Realizar las prácticas taller
- Participa activamente en la clase
- Elabora y entrega reportes de solución de problemas
- Resuelve exámenes

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 4 exámenes.....	40%
- Prácticas de taller	20%
- Participación.....	10%
- Portafolio de solución de problemas	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

- Haeussler, E., Paul, R. y Wood, R. (2015). *Matemáticas para Administración y Economía* (13a. ed.). Pearson
- Jacques, I. (2018). *Mathematics for economics and business* (9a. ed.). Pearson
- Sánchez, M. (2018). *Matemáticas avanzadas para administración y dirección de empresas*. Sanz y Torres, S. L.
- Tan, S. T. (2017). *Matemáticas aplicadas a los negocios, las ciencias sociales y de la vida* (6a. ed.). Cengage Learning. Recuperado de ProQuest Ebook Central <https://libcon.rec.uabc.mx:4431>

Complementarias

- Budnick, F. (2007). *Matemáticas Aplicadas para administración, economía y ciencias sociales*. Mc. Graw Hill. Recuperado de ProQuest Ebook Central <https://libcon.rec.uabc.mx:4431>
- Harshbarger, R. J. y Reynolds, J. J. (2017). *Mathematical applications for the management, life, and social sciences* (12na. ed.). Cengage Learning.
- Rodríguez, J. (2014). *Matemáticas aplicadas a los negocios*. Patria.

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciatura en Economía, Ingeniería, Administración, Contaduría, Matemáticas, Física o área afín; Es deseable contar con estudios de posgrado en el área Económica Administrativa. Experiencia docente mínima deseable de dos años. Experiencia profesional mínima de tres años en matemáticas. Ser proactivo, analítico, fomentar el trabajo en equipo y los valores fundamentales establecidos en el código de ética institucional.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Inglés II
- 5. Clave:** 38977
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Inglés I



Equipo de diseño de PUA

Adriana Alcalde Morán
Victor Enrique Bañagas Hernández
Claudia Serna Rocha
Elda Areli Luque
Miguel Ángel Contreras Gallardo
Rita Muñoz Cázares

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 25 de marzo de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Promover el aprendizaje autónomo en el estudiante de un idioma extranjero que ha desarrollado previamente conocimiento básico para llevarlo a un nivel de conocimiento básico alto por medio del desarrollo progresivo de las cuatro habilidades (comprensión auditiva y de lectura, y expresión oral y escrita); integrando a su vez aspectos gramaticales, de léxico, de habilidades de pensamiento crítico, de cultura y valores, que le permitan entender y comunicarse con eficiencia y propiedad en situaciones cotidianas que le son familiares y proporcionando información básica.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Interpretar y utilizar frases y expresiones de uso cotidiano con base en estructuras gramaticales del nivel básico del idioma inglés (A2 según el Marco Común Europeo de Referencia para las Lenguas) relacionadas con áreas de experiencia que le son especialmente relevantes siempre que el discurso está articulado con claridad y lentitud, con respeto y cordialidad y una actitud creativa y colaborativa.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

- Redacta frases y oraciones sencillas enlazadas con conectores utilizando palabras y frases básicas que contienen vocabulario muy frecuente.
- Presenta diálogos sencillos y cortos, donde expresa ideas claras utilizando vocabulario y gramática adecuados y con pronunciación comprensible.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Trabajo y actividades de esparcimiento

Competencia:

Describir ocupaciones, trabajo, nacionalidades y actividades de entretenimiento intercambiando información, presentándose y presentando otras personas, identificando, discriminando y relacionando información al escuchar pequeños diálogos y al interactuar por medio de preguntas utilizando las formas lingüísticas necesarias en un contexto interactivo, con respeto y actitudes positivas.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1. Functional competences
 - 1.1.1. Meet someone new
 - 1.1.2. Identify and describe people
 - 1.1.3. Provide personal information
 - 1.1.4. Introduce someone to a group
- 1.2. Vocabulary
 - 1.2.1. Usage of formal titles
 - 1.2.2. Describe people
 - 1.2.3. Countries and nationalities
- 1.3. Linguistic Competences
 - 1.3.1. Information questions
 - 1.3.2. Modification with adjectives
 - 1.3.3. Yes / no questions and short answers
- 1.4. Phonetics
 - 1.4.1. Intonation of questions

UNIDAD II. Direcciones

Competencia:

Describir actividades y contrastar eventos habituales al hablar con otros individuos que implique aceptar o declinar invitaciones, compartir información correcta de distintas ubicaciones para comunicar información de manera oral o escrita correctamente, con respeto, trabajo colaborativo y actitudes positivas.

Contenido:

Duración: 3 horas

2.1. Functional

- 2.1.1. Accept or decline an invitation
- 2.1.2. Express and give locations
- 2.1.3. Make plans to see an event
- 2.1.4. Talk about musical tastes

2.2. Vocabulary

- 2.2.1. Music genres
- 2.2.2. Entertainment and cultural events
- 2.2.3. Locations and directions

2.3. Linguistic competences

- 2.3.1. Prepositions of time and place
- 2.3.2. Questions with When, What time and Where

2.4. Phonetics

- 2.4.1. Intonation of questions

UNIDAD III. Familia

Competencia:

Leer textos y comunicar de manera oral y escrita actividades y rutinas físicas y cotidianas que incluya temas de cultura y familia, haciendo uso de las formas lingüísticas pertinentes para describir las diferencias y similitudes en las relaciones familiares, con respeto y actitudes positivas.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 3.1. Functional competences
 - 3.1.1. Report news about relationships
 - 3.1.2. Describe extended families
 - 3.1.3. Compare people
- 3.2. Vocabulary
 - 3.2.1. Extended family relationships
 - 3.2.2. Marital status
 - 3.2.3. Describing similarities and differences
- 3.3. Linguistic competences
 - 3.3.1. The simple present tense
 - 3.3.2. Affirmative and negative statements
 - 3.3.3. Common errors
- 3.4. Phonetics
 - 3.4.1. Third person singular verb ending

UNIDAD IV. Hablar de comida y experiencias

Competencia:

Describir condiciones de viaje y de diferentes lugares para comer, de manera oral y escrita, con vocabulario relacionado a pedidos en restaurantes, que incluya temas de salud relacionado a las propiedades de los alimentos, para interactuar con personas sobre experiencias personales, con respeto y empatía.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 4.1. Functional competences
 - 4.1.1. Ask for a restaurant recommendation
 - 4.1.2. Order from a menu
 - 4.1.3. Speak to a server and pay for a meal
 - 4.1.4. Discuss food and health
- 4.2. Vocabulary
 - 4.2.1. Parts of a meal
 - 4.2.2. Communication with a waiter or waitress
 - 4.2.3. Adjectives to describe the healthfulness of food
- 4.3. Linguistic competences
 - 4.3.1. There is and there are with count and non-count nouns
 - 4.3.2. Anything and nothing: common errors
 - 4.3.3. Usage of the definitive article "the"

UNIDAD V. Reseñas de tecnología

Competencia:

Intercambiar ideas sobre preferencias de tecnología, narrando experiencias de compras y reseñas de productos por medio de textos, con el fin de que su experiencia influya en futuros compradores al utilizar vocabulario para referirse a precios de productos con las frases lingüísticas apropiadas, en un contexto interactivo con un ambiente de participación con respeto y actitudes positivas.

Contenido:

Duración: 4 horas

5.1. Functional competences

- 5.1.1. Suggest a brand or model
- 5.1.2. Express frustration and sympathy
- 5.1.3. Describe features of products
- 5.1.4. Complain when things don't work

5.2. Vocabulary

- 5.2.1. Household appliances and electronic products
- 5.2.2. Features of manufactured products
- 5.2.3. Ways to state a problem
- 5.2.4. Ways to sympathize

5.3. Linguistic competences

- 5.3.1. The present continuous
- 5.3.2. Actions in progress and future plans
- 5.3.3. Statements and questions

UNIDAD VI. Actividades físicas

Competencia:

Leer y escribir textos cortos para comunicar actividades físicas mediante el intercambio de datos de rutinas y conocimiento en general sobre el tema, utilizando un vocabulario propio para los diferentes aspectos, con respeto y actitudes positivas.

Contenido:

Duración: 3 horas

6.1. Functional Competences

- 6.1.1. Plan an activity with someone
- 6.1.2. Talk about habitual activities
- 6.1.3. Discuss fitness and eating habits
- 6.1.4. Describe someone's routines

6.2. Vocabulary

- 6.2.1. Physical activities
- 6.2.2. Places for physical
- 6.2.3. Frequency adverbs: expansion

6.3. Linguistic Competences

- 6.3.1. Can and have to: meaning and usage
- 6.3.2. Non-action verbs
- 6.3.3. Frequency adverbs: common errors
- 6.3.4. Time expressions

UNIDAD VII. Viajes

Competencia:

Describir elementos relacionado con viajes y detalles de lugares para visitar que aborde sus preferencias y posibles problemas durante los viajes, sobre servicios para viajeros e información sobre medios de transporte para demostrar en textos cortos sus intereses personales, con creatividad y trabajo colaborativo.

Contenido:

Duración: 4 horas

7.1. Functional competences

- 7.1.1. Greet someone arriving from a trip
- 7.1.2. Ask about someone's vacation
- 7.1.3. Discuss vacation preferences
- 7.1.4. Describe good and bad travel experiences

7.2. Vocabulary

- 7.2.1. Adjectives to describe trips and vacations
- 7.2.2. Intensifiers
- 7.2.3. Ways to describe good and bad travel experiences

7.3. Linguistic competences

- 7.3.1. The past tense of be
- 7.3.2. The simple past tense
- 7.3.3. Regular and irregular verb forms

UNIDAD VIII. Ropa

Competencia:

Describir los diferentes tipos y categorías de vestimenta con amplio vocabulario para pedir ayuda a empleados en la compra y pago de ropa, con asertividad.

Contenido:

Duración: 3 horas

8.1. Functional competences

- 8.1.1. Shop and pay for clothes
- 8.1.2. Ask for a different size or color
- 8.1.3. Navigate a mall or department store
- 8.1.4. Discuss clothing do's and don'ts

8.2. Vocabulary

- 8.2.1. Types of clothing and shoes
- 8.2.2. Interior store locations and directions
- 8.2.3. Formality and appropriateness in clothing

8.3. Linguistic competences

- 8.3.1. Object pronouns: use and common errors
- 8.3.2. Comparative adjectives
- 8.3.3. Direct and indirect objects: usage rules

UNIDAD IX. Consejos para viajes

Competencia:

Hablar sobre servicios para viajeros e información sobre medios de transporte a partir de la narración de experiencias durante vacaciones usando verbos modales para brindar datos que ayuden en la planeación de vacaciones futuras, con empatía.

Contenido:

Duración: 3 horas

9.1. Functional competences

- 9.1.1. Discuss schedules and buy tickets
- 9.1.2. Book travel services
- 9.1.3. Understand airport announcements
- 9.1.4. Describe transportation problems

9.2. Vocabulary

- 9.2.1. Types of tickets and trips
- 9.2.2. Travel services
- 9.2.3. Airline passenger information
- 9.2.4. Transportation problems

9.3. Linguistic competences

- 9.3.1. Modals should and could: statements and questions
- 9.3.2. Be going to express the future: review and expansion
- 9.3.3. Modals: form, meaning and common errors

UNIDAD X. Finanzas

Competencia:

Hablar sobre recomendaciones en compras, los servicios prestados en el lugar, las ofertas, así como la negociación de un precio menor, utilizando vocabulario relacionado con términos de finanzas, para demostrar aspectos positivos o negativos de las situaciones, con objetividad y respeto.

Contenido:

Duración: 3 horas

10.1. Functional competences

- 10.1.1. Bargain for a lower price
- 10.1.2. Discuss showing appreciation for a service
- 10.1.3. Describe where to get the best deals

10.2. Vocabulary

- 10.2.1. Financial terms
- 10.2.2. How to bargain
- 10.2.3. How to describe good and bad deals

10.3. Linguistic competences

- 10.3.1. Too and enough: usage and common errors
- 10.3.2. Superlative adjectives
- 10.3.3. Usage: very, really, and too

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Producción oral	<ol style="list-style-type: none"> 1. Presentarse ante el grupo describiéndose brindando información personal. 2. Preguntar a los compañeros de clases por información sobre sus gustos, preferencias, entre otros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
2	Preguntas de información	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Formular y contestar preguntas de información utilizando modificaciones con adjetivos. 3. Formular preguntas con respuestas cortas: si o no. 4. Compartir las oraciones ante la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD II				
3	Directions and locations	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Solicitar información sobre ubicaciones. 3. Dar información precisa sobre ubicaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
4	Grammar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Responder preguntas utilizando preposiciones de tiempo y lugar: When, What time and Where 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	1 hora
UNIDAD III				
5	Family	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Elaborar un texto que describa similitudes y 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. 	2 horas

		diferencias de los miembros de la familia. 3. Presentar a la familia con los compañeros de clase.	<ul style="list-style-type: none"> • Reproductor de audio. • Internet. 	
6	Grammar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Elaborar oraciones positivas y negativas en presente sencillo. 3. Compartir las oraciones ante la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	1 hora
UNIDAD IV				
7	El restaurante	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Dramatizar una estancia en un restaurante. 3. Simular la interacción con el personal. 4. Ordenar comida 5. Solicitar información sobre las propiedades de los platillos. 6. Describir un menú. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
8	Grammar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Elaborar oraciones utilizando "there is, there are" 2. Complementar las oraciones con sustantivos contables y no contables. 3. Compartir las oraciones con la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD V				
9	Electronic devices	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seleccionar un electrodoméstico. 2. Presentarlo ante el grupo destacando su marca, características, usos, precios, ventajas. 3. Utilizar formas de demostrar problemas con aparatos electrodomésticos que influya 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	1 hora

		en futuras compras.		
10	Grammar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Crear oraciones y preguntas utilizando el presente continuo, enfocadas a acciones en progreso y planes a futuro. 2. Compartir las oraciones con la clase. 3. Compartir las oraciones con la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
UNIDAD VI				
11	Rutinas físicas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir y planear actividades físicas diarias. 2. Utilizando adverbios de frecuencias, describir hábitos alimenticios y actividades físicas. 3. Compartir el escrito con los compañeros de la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	1 hora
12	Grammar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Crear oraciones y preguntas utilizando "Can and have to". 3. Compartir las oraciones con la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	1 hora
UNIDAD VII				
13	Viajes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en parejas 2. Describir una experiencia de viaje que incluya: problemas servicios medios de transporte, entre otros. 3. Preguntar sobre preferencias de viaje: lugares, actividades, medios de transportes, comidas, entre otros. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
14	Grammar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Elaborar oraciones utilizando 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. 	2 horas

		<p>“the simple past tense”.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Elaborar oraciones utilizando verbos regulares y no regulares. 4. Compartir las oraciones con la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	
UNIDAD VIII				
15	Compras	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipo. 2. Dramatizar un día de compras de vestimenta. 3. Preguntar por recomendaciones de moda. 4. Preguntar por tallas, colores, variedades. 5. Simular el pago de prendas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
16	Grammar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Elaborar oraciones utilizando objetos directos e indirectos. 3. Elaborar oraciones comparativas sobre vestimenta. 4. Compartir las oraciones con la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	1 hora
UNIDAD IX				
17	De vacaciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Planear y ejecutar un viaje que incluya compra de boletos, reservar hoteles, equipajes, itinerario de viaje, transporte, sitios a visitar, actividades a desarrollar, entre otros. 3. Dramatizar el viaje ante la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas
18	Grammar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Elaborar oraciones utilizando “be going to”. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. 	1 hora

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Utilizar verbos modales para describir experiencias de viajes. 4. Compartir las oraciones con la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reproductor de audio. • Internet. 	
UNIDAD X				
19		<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Dramatizar una compra que implique regateo. 3. Describir lugares y sitios de buenas y malas ofertas 4. Compartir las oraciones con la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	1 hora
20	Grammar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Formarse en equipos. 2. Elaborar oraciones superlativas. 3. Crear oraciones utilizando correctamente “too and enough”. 4. Compartir las oraciones con la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Libro de ejercicios base de la asignatura. • Proyector. • Reproductor de audio. • Internet. 	2 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategias de enseñanza y de aprendizaje:

El curso se desarrollará con la participación activa, tanto por parte del maestro, como del alumno. El rol del maestro será de guía y facilitador del aprendizaje, en tanto el alumno deberá comprometerse y ser responsable de su propio aprendizaje, así como activo y participativo.

La metodología de la enseñanza de un idioma como lengua extranjera, parte de la amplitud del concepto de competencia comunicativa y propone la construcción, por parte del estudiante, de sus propios conocimientos. Para ello emplea estrategias didácticas que favorecen el aprendizaje autónomo, significativo, cooperativo y basados en lo cognitivo, humanístico y comprensión de información significativa.

Asimismo, se ejercita en la reflexión y desarrollo de actitudes y valores favorables al aprendizaje y la convivencia con sus semejantes.

En los niveles básicos son recomendables los enfoques más estructurados, pero que contribuyen día a día a la construcción de la autonomía en el aprendizaje y uso de los diferentes elementos de la competencia comunicativa.

Modelos de enseñanza como el de Presentación-Práctica-Producción (PPP); Involucrar-Estudiar-Activar (ESA por sus siglas en inglés); o las técnicas de la Respuesta Física Total (TPR) proveen de herramientas metodológicas y técnicas adecuadas que parten de manera paulatina a partir de las actividades controladas por el maestro hacia la mayor autonomía, siempre tomando en cuenta los conocimientos y experiencias previas del estudiante que deben obtener para enriquecer el aprendizaje del grupo y encaminarlo al fin esencial de un idioma: La comunicación para satisfacer necesidades intelectuales, materiales y afectivas.

En el proceso de adquisición y aprendizaje de la competencia comunicativa, el estudiante realiza actividades diversas en el aula, como son las dramatizaciones, repetición e improvisación de diálogos cortos similares a los de la vida real, actividades auditivas para completar información (Information gaps), presentaciones breves, discusiones, trabajo en parejas o pequeños grupos de tareas, redacción de textos prácticos breves, lecturas activas mediante estrategias explícitas, etcétera.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes parciales escritos	40%
- Exámenes orales y presentaciones individuales o grupales	20%
- Trabajos, proyectos y tareas	20%
- Participación interactiva	20%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

Ascher A., & Saslow, J. M. (2015). *Top Notch Fundamentals (3rd. Ed.)*. Pearson Longman. [clásica]

Soars, J., & Soars, L. (2001). *American Headway 1. Proven success beyond the classroom*. Oxford. [clásica]

Soars, J., & Soars, L. (2002). *American Headway Starter*. Oxford University Press. [clásica]

Complementarias

Harmer, J. (1998). *How to Teach English*. Longman. [Clásico]

Murphy, R. (1995). *Grammar in Use*. Cambridge University Press. [Clásico]

Schramper, B. (2003). *Fundamentals of English Grammar (3rd ed.)*. Longman. [Clásico]

Shaw, H. (1993). *Errors in English and ways to correct them (4th ed.)*. Harper Perennial. [Clásico]

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciado en Enseñanza de Lenguas, Licenciado en Idiomas, Licenciado en Traducción, Profesionista certificado en Lenguas o que demuestre dominio de idiomas. Con experiencia docente en la educación superior. Que sea responsable, organizado, empático con los estudiantes y motivador en el dominio de un segundo idioma.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Introducción a la Contabilidad
- 5. Clave:** 38978
- 6. HC: 02 HT: 03 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 02 CR: 07**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Loreto María Bravo Zanoguera
Teresa de Jesús Plazola Rivera
María Soledad Plazola Rivera
Seidi Iliana Pérez Chavira
María del Mar Obregón Angulo

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 11 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Introducción a la Contabilidad tiene como propósito que el estudiante conozca el marco normativo que regula la contabilidad y el procedimiento de registro de las operaciones, para generar información financiera que apoye a la toma de decisiones en las organizaciones. Esta unidad de aprendizaje opera en la etapa básica obligatoria y pertenece al Tronco Común de la DES Económico-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Elaborar la balanza de comprobación, mediante el procedimiento de registro de las operaciones que realiza una entidad y el marco normativo que regula la práctica contable, para la obtención de información financiera que apoye la toma de decisiones, con actitud analítica, responsabilidad y honestidad.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Balanza de comprobación mediante la resolución de casos prácticos y una práctica final integradora donde identifique de manera general el procedimiento de contabilización que se requiere para la formulación de los estados financieros y le permita una mejor toma de decisiones.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Conceptos básicos de contabilidad

Competencia:

Analizar los conceptos básicos de la contabilidad, a través del estudio de sus teorías, evolución, metodología y marco regulatorio, para contextualizar su importancia y aplicación en el proceso de toma de decisiones de las organizaciones, con pensamiento crítico, reflexivo y respeto a la normatividad.

Contenido:

- 1.1. Antecedentes y evolución de la contabilidad
- 1.2. Necesidades que satisface la contabilidad
- 1.3. Concepto y tipos de entidad
- 1.4. La contabilidad como un sistema de información
- 1.5. Características y objetivos de la información contable
- 1.6. Usuarios de la contabilidad
- 1.7. Definición de contabilidad
- 1.8. Tipos de contabilidad
- 1.9. Organismos y normas que regulan la contabilidad
- 1.10. Diferencia entre contaduría y contabilidad
- 1.11. Organización de la teoría contable en México

Duración: 6 horas

UNIDAD II. Nociones de estados financieros

Competencia:

Analizar los elementos que integran los estados financieros, mediante el estudio de su estructura y la normatividad que la regula, con el fin de presentar la situación financiera y desempeño de las entidades, para la adecuada toma de decisiones de los usuarios, con objetividad, honestidad y oportunidad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1. Concepto
- 2.2. Clasificación
- 2.3. Estado de situación financiera o balance general
 - 2.3.1. Recursos y obligaciones
 - 2.3.2. Concepto
 - 2.3.3. Necesidad que satisface
 - 2.3.4. Elementos y su clasificación
 - 2.3.5. Formas de presentarlo
 - 2.3.6. Estado de situación financiera o balance general en inglés
- 2.4. Estado de resultados integral
 - 2.4.1. Concepto
 - 2.4.2. Necesidad que satisface
 - 2.4.3. Elementos y su clasificación
 - 2.4.4. Interrelación entre el balance general y el estado de resultados
 - 2.4.5. Estado de resultados integral en inglés

UNIDAD III. Registros contables

Competencia:

Elaborar registros contables de las operaciones que realiza una organización, aplicando la técnica contable, para formular adecuadamente la balanza de comprobación, con objetividad, veracidad y oportunidad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 3.1. Proceso del registro contable
- 3.2. Captación de datos
- 3.3. Libros de contabilidad
- 3.4. Documentos fuentes o comprobatorios
 - 3.4.1. Concepto
 - 3.4.2. Ejemplos
- 3.5. Teoría de la partida doble
- 3.6. La cuenta
- 3.7. Reglas de cargo y abono
- 3.8. Catálogo de cuentas
 - 3.8.1. Cuentas de balance
 - 3.8.2. Cuentas de Resultados
- 3.9. Instructivo del catálogo de cuentas
- 3.10. Guía contabilizadora

UNIDAD IV. Registro contable de las operaciones de una empresa de servicios

Competencia:

Elaborar registros contables de las operaciones que realiza una empresa de servicios, aplicando la técnica contable, para formular adecuadamente la balanza de comprobación, con objetividad, veracidad y oportunidad.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 4.1. Identificación de la empresa
- 4.2. Cuentas características de una empresa de servicios
- 4.3. Registro de un caso práctico en libros diario, mayor y auxiliares
- 4.4. Balanza de comprobación

UNIDAD V. Registro contable de las operaciones de una empresa comercial con procedimiento analítico

Competencia:

Elaborar registros contables de las operaciones que realiza una empresa comercial, aplicando el procedimiento analítico, para formular adecuadamente la balanza de comprobación, con objetividad, veracidad y oportunidad.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 5.1. Procedimientos de registro de mercancías
- 5.2. Procedimiento analítico
- 5.3. Identificación de la empresa
- 5.4. Características del procedimiento analítico
- 5.5. Cuentas utilizadas
- 5.6. Ventajas y desventajas
- 5.7. Registro de un caso práctico en libros diario, mayor y auxiliares
- 5.8. Elaboración de la balanza de comprobación

UNIDAD VI. Registro contable de las operaciones de una empresa comercial con procedimiento analítico

Competencia:

Elaborar registros contables de las operaciones que realiza una empresa comercial, aplicando el procedimiento de inventarios perpetuos, para formular adecuadamente la balanza de comprobación, con objetividad, veracidad y oportunidad.

Contenido:

- 6.1. Procedimiento de Inventarios perpetuos
- 6.2. Identificación de la empresa
- 6.3. Características del procedimiento perpetuo.
- 6.4. Cuentas utilizadas
- 6.5. Ventajas y Desventajas
- 6.6. Registro de un caso práctico en libros diario, mayor y auxiliares
- 6.7. Elaboración de la balanza de comprobación
- 6.8. Diferencia entre el procedimiento perpetuo y el analítico

Duración: 4 horas

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD II				
1	Elaboración de estados financieros	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para elaborar los estados financieros. 2. Analiza el marco teórico y normativa para estados financieros. 3. Revisar relación de cuentas y conceptos. 4. Identifica y clasifica las cuentas en resultados y balances. 5. Elabora y estructura el estado de resultados. 6. Elabora y estructura el balance general. 7. Entrega ejercicios resueltos al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Bibliografía • Calculadora • Lápiz • Cuaderno • Borrador 	10 horas
UNIDAD III				
2	Elaboración de registros contables	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para elaborar los registros contables. 2. Analiza el marco teórico y normativa para elaborar los registros contables. 3. Revisar relación de cuentas y conceptos. 4. Registra las operaciones en el libro diario. 5. Registra las operaciones en el libro mayor. 6. Totaliza movimientos deudores 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Bibliografía • Calculadora • Lápiz • Cuaderno • Borrador 	13 horas

		<p>y acreedores de cada una de las cuentas.</p> <p>7. Determina saldos de cada una de las cuentas.</p> <p>8. Elabora la balanza de comprobación.</p> <p>9. Entrega ejercicios resueltos al docente.</p>		
UNIDAD IV				
3	Elaboración de registros contables en una empresa de servicios.	<p>1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para elaborar los registros contables para una empresa de servicios.</p> <p>2. Analiza el marco teórico y normativa para elaborar los registros contables para una empresa de servicios.</p> <p>3. Revisar relación de cuentas y conceptos.</p> <p>4. Registra las operaciones en el libro diario.</p> <p>5. Registra las operaciones en el libro mayor.</p> <p>6. Totaliza movimientos deudores y acreedores de cada una de las cuentas.</p> <p>7. Determina saldos de cada una de las cuentas.</p> <p>8. Elabora la balanza de comprobación.</p> <p>9. Entrega ejercicios resueltos al docente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Bibliografía • Calculadora • Lápiz • Cuaderno • Borrador 	5 horas
UNIDAD V				
4	Elaboración de registros contables en una empresa de comercial mediante	<p>1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para elaborar los registros contables</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Bibliografía 	10 horas

	procedimiento analítico.	<p>para una empresa comercial.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Analiza el marco teórico y normativa para elaborar los registros contables para una empresa de comercial. 3. Identifica las cuentas utilizadas en compra y venta de mercancía mediante el procedimiento analítico. 4. Registra las operaciones en el libro diario. 5. Registra las operaciones en el libro mayor. 6. Totaliza movimientos deudores y acreedores de cada una de las cuentas. 7. Determina saldos de cada una de las cuentas. 8. Elabora la balanza de comprobación. 9. Entrega ejercicios resueltos al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Calculadora • Lápiz • Cuaderno • Borrador 	
UNIDAD VI				
5	Elaboración de registros contables en una empresa de comercial por medio de inventarios perpetuos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones del profesor para elaborar los registros contables para una empresa comercial. 2. Analiza el marco teórico y normativa para elaborar los registros contables para una empresa de comercial. 3. Identifica las cuentas utilizadas en compra y venta de mercancía mediante el procedimiento de inventarios perpetuos. 4. Registra las operaciones en el 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Bibliografía • Calculadora • Lápiz • Cuaderno • Borrador 	10 horas

		<p>libro diario.</p> <ol style="list-style-type: none">5. Registra las operaciones en el libro mayor.6. Totaliza movimientos deudores y acreedores de cada una de las cuentas.7. Determina saldos de cada una de las cuentas.8. Elabora la balanza de comprobación.9. Entrega ejercicios resueltos al docente.		
--	--	--	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos de contabilidad
- Presenta y resuelve ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Elabora y aplica exámenes
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisar y evalúa reportes de prácticas y actividades.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investiga y analiza información sobre conceptos básicos de contabilidad
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Realiza las prácticas de taller
- Presenta exámenes
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Trabaja en equipo
- Elabora y entrega actividades en tiempo y forma

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 2 exámenes.....	40%
- Prácticas de taller.....	20%
- Tareas y actividades.....	10%
- Elaborar la balanza de comprobación	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Calleja, F. J. (2015). <i>Contabilidad 1 EBook</i>. Pearson Prentice Hall.</p> <p>Guajardo, G. y Andrade, N. E. (2018). <i>Contabilidad Financiera</i>. Mc Graw-Hill.</p> <p>Paz, E. (2001). <i>Introducción a la Contaduría, Fundamentos</i>. Thomson. [clásica].</p> <p>Rey, S. (2017, 31 mayo). <i>Historia animada de la contabilidad</i> [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=0qMcX5ETnac</p> <p>Romero, A. J. (2018). <i>Principios de contabilidad</i>. Mc Graw Hill.</p> <p>Sánchez, O. R., Mota, M. J. y Sotelo, M. E. (2008). <i>Introducción a la contaduría</i>. Pearson Prentice Hall. [clásica]</p>	<p>Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera. ([CINIF] 2020). <i>Normas de Información Financiera 2020</i> (15ta. ed.). IMCP.</p> <p>Romero, A. J. (2018, 20 agosto). <i>Principios de contabilidad</i> [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://sistemacontableromero.com/almacen/videos/cap03.mp4</p> <p>Romero, A. J. (2018, 20 agosto). <i>Contabilidad financiera</i>. [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://sistemacontableromero.com/almacen/videos/cap03.mp4</p> <p>Romero, A. J. (2018, 20 agosto). <i>Estructura financiera de la entidad</i>. [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://sistemacontableromero.com/almacen/videos/cap05_intro_pasivo.mp4</p> <p>Romero, A. J. (2018, 20 agosto). <i>Estudio general de la cuenta</i>. [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://sistemacontableromero.com/almacen/videos/cap11.mp4</p> <p>Romero, A. J. (2018, 20 agosto). <i>Reglas del cargo y del abono</i>. [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://sistemacontableromero.com/almacen/videos/cap12.mp4</p> <p>Romero, A. J. (2018, 20 agosto). <i>Estudio particular de la cuenta</i>. [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://sistemacontableromero.com/almacen/videos/cap13.mp4</p> <p>Romero, A. J. (2018, 20 agosto). <i>Teoría de la partida doble</i>. [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://sistemacontableromero.com/almacen/videos/cap15.mp4</p> <p>Romero, A. J. (2018, 20 agosto). <i>Procedimiento de registro de mercancías</i>. [Archivo de vídeo]. Recuperado de https://sistemacontableromero.com/almacen/videos/cap16.mp4</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciado en Contaduría o área afín, preferentemente con estudios de posgrado, dos años de experiencia docente y/o tres años de experiencia laboral en el área contable. Ser responsable, proactivo y que fomente el trabajo en equipo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Introducción a la Mercadotecnia
- 5. Clave:** 38979
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Arturo Julián Arroyo Cossio
Isabel Morteo Stolle
Jesús Manuel Lucero Acosta
Karen Gardenia Ramos Higuera
Mónica Claudia Casas Paez

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 11 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Introducción a la Mercadotecnia tiene como propósito dotar al estudiante con los conocimientos básicos de la Mercadotecnia y su impacto en la toma de decisiones del rumbo estratégico de la organización. Esta asignatura pertenece a la etapa básica con carácter obligatorio y forma parte del Tronco Común de la DES Económica-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar el ambiente interno y externo de la mercadotecnia en las organizaciones, mediante la aplicación de los modelos de diagnóstico emergentes, con el fin de fundamentar la toma de decisiones, con responsabilidad, pensamiento crítico y compromiso.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Informe de investigación descriptiva de las prácticas de mercadotecnia llevadas a cabo en una empresa de la región, considerando los apartados siguientes: aplicación de Kotler's Marketing Environment Model, validar el uso de investigación de mercado para la toma de decisiones de la organización, definir el mercado meta de la organización, definir el posicionamiento de mercado de la organización en congruencia con las características de cada uno, describir la mezcla de mercadotecnia de la organización y sus implicaciones legales.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Conceptos básicos de la mercadotecnia

Competencia:

Contextualizar los conceptos de la mercadotecnia, mediante el análisis de las organizaciones, para reconocer su aplicación en estas, con actitud analítica y reflexiva.

Contenido:

- 1.1. Mercadotecnia
- 1.2. Intercambio
- 1.3. Producto
- 1.4. Servicio
- 1.5. Necesidad
- 1.6. Deseo
- 1.7. Segmentación
- 1.8. Segmento
- 1.9. Mercado meta
- 1.10. Valor
- 1.11. Experiencia
- 1.12. Proceso de la mercadotecnia

Duración: 4 horas

UNIDAD II. Investigación del mercado y entorno económico

Competencia:

Identificar la aplicación de las herramientas de análisis del entorno y la investigación de mercados, a través de los modelos y técnicas de investigación de mercados, para dimensionar su importancia en la toma de decisiones de mercadotecnia alineadas a los objetivos de la organización, con actitud analítica, honestidad, objetividad e imparcialidad.

Contenido:

Duración: 10 horas

2.1. Definición y alcance

2.1.1. Kotler's Marketing Environment Model: El ambiente interno y externo de la mercadotecnia (alcance global)

2.1.2. Herramientas para el análisis externo e interno de la mercadotecnia

2.1.1.1. Matriz de Factores Internos

2.1.1.2. Matriz de Factores Externos

2.1.1.3. Pestel

2.1.1.4. FODA

2.1.1.5. Cadena de valor

2.1.1.6. Las cinco fuerzas de Porter

2.2. Investigación de mercado

2.2.1. Investigación cuantitativa

2.2.2. Investigación cualitativa

2.2.3. Fuentes de información primaria y secundaria

UNIDAD III. Mercado meta

Competencia:

Examinar los principios de segmentación de mercados y del comportamiento de compra, para identificar el mercado meta de una organización, mediante la aplicación de las variables de segmentación, con actitud creativa, analítica y propositiva.

Contenido:

3.1. Definir mercado meta.

3.1.1. Bases de segmentación: geográfico, socioeconómicos, demográficos y psicográficos.

3.1.2. Proceso de compra

3.1.2.1. Reconocimiento de la necesidad.

3.1.2.2. Búsqueda de información

3.1.2.3. Evaluación de alternativas

3.1.2.4. Decisión

3.1.2.5. Evaluación de compra.

Duración: 6 horas

UNIDAD IV. Plan de mercadotecnia

Competencia:

Analizar los elementos básicos de un plan de mercadotecnia, a través de la identificación de sus componentes, para apoyar el cumplimiento de los objetivos de la organización, con rigor metodológico, pensamiento crítico y pertinencia.

Contenido:

Duración: 8 horas

4.1. Estructura general del plan de mercadotecnia

4.1.1. Misión

4.1.2. Análisis de la situación

4.1.3. Estrategias de mercadotecnia

4.1.3.1. En función de su posicionamiento: líder, retador, seguidor, nicho

4.1.4. Mezcla de mercadotecnia

4.1.4.1. 4Ps

4.1.4.2. 7Ps

4.1.4.3. Modelo de comunicación 4Cs

4.1.5. Implementación y control

UNIDAD V. Ética y normatividad en mercadotecnia

Competencia:

Analizar los principios éticos y normativa que rigen el comportamiento de un profesional de la mercadotecnia, para reconocer la implicación de su conducta en las organizaciones, mediante la revisión del marco regulatorio, con actitud analítica, honestidad y compromiso social.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 5.1. Código de ética del mercadólogo
- 5.2. Normatividad y registro de marcas
 - 5.2.1. PROFECO
 - 5.2.1.1. Diagnóstico publicitario
 - 5.2.1.2. Monitoreo de Tiendas Virtuales
 - 5.2.2. IMPI
 - 5.2.2.1. Solicitud de registro de marca ante el IMPI
 - 5.2.2.2. Publicación de nombre comercial
 - 5.2.2.3. Autorización para usar una denominación de origen
 - 5.2.3. INDAUTOR
 - 5.2.3.1. Registro de obra musical
 - 5.2.3.2. Obra programa de Radio y Televisión
 - 5.2.3.3. Registro de obra pictórica o de dibujo

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD II				
1	Aplicación de herramientas de análisis interno y externo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para realizar un análisis interno y externo de una organización. 2. Se organiza en equipos. 3. Selecciona una organización. 4. Consultar y enlistar fuentes de información primarias y secundarias pertinentes relacionadas con la industria u organización. 5. Aplica las técnicas de análisis interno y externo en la organización. 6. Elabora un reporte en donde describa los hallazgos del análisis de acuerdo a la estructura del modelo. 7. Entrega reporte al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliografía • Internet • Computadora • Hojas • Bolígrafos 	6 horas
UNIDAD III				
2	Segmentación y comportamiento de compra	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para determinar la segmentación y comportamiento de compra. 2. Realizar una investigación documental para indentificar los conceptos de las diferentes bases para la segmentación. 3. Construye segmentos basados en los perfiles, económico, geográfico, demográfico y 	<ul style="list-style-type: none"> • Bibliografía • Internet • Computadora • Hojas • Bolígrafos 	12 horas

		<p>psicográfico.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Con la información recabada de la organización, determina los segmentos que atiende. 5. Elabora un reporte en donde describa el segmento de la organización analizada. 6. Entrega reporte al docente. 		
UNIDAD IV				
3	Posiciones de mercado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga las posiciones de mercado de las organizaciones. 2. Realizar una infografía de cada una de las posiciones de mercado de las organizaciones , líder, retador, seguidor, nicho. 3. De acuerdo a la información y análisis de la organización seleccionada, determina la posición de mercado según su perfil. 4. Entrega infografía y análisis de la organización al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Software (plantillas de infografía en plataformas libres) 	7 horas
UNIDAD V				
4	Catalogo de consulta para tramites básicos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa la normativad vigente que regula la práctica del mercadólogo y las practicas comerciales en las organizaciones. 2. Realiza un catalogo de consulta para trámites básicos. 3. Elabora un video con una duración de 5 minutos en 		7 horas

		<p>donde explique el catalogo. Se evcaluará de acuerdo a la rubrica que el docente determine.</p> <p>4. Presenta el catalogo al grupo y docente.</p>		
--	--	--	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Proporciona información y explica temáticas sobre la introducción a la mercadotecnia e investigación de mercados, plan de mercadotecnia, modelos de mercadotecnia
- Explica a través de ejemplos las temáticas de las unidades
- Explica y supervisa la prácticas de taller
- Elabora y aplica exámenes
- Propicia la participacion activa del estudiante

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Consulta información sobre temáticas sobre la introducción a la mercadotecnia e investigación de mercados, plan de mercadotecnia, modelos de mercadotecnia
- Realiza ejercicios de las temáticas de las unidades
- Desarrolla prácticas de taller
- Presenta exámenes
- Participa activamente en la clase
- Trabaja en equipo

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 2 exámenes parciales10%
- Portafolio de evidencia de prácticas 50%
- Evidencia de aprendizaje final 35%
- Participación en clase05%
- Total.....100%**

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>American Marketing Association. (2020). <i>Codes of Conduct / AMA Statement of Ethics</i>. Retrieved from https://www.ama.org/codes-of-conduct/</p> <p>Fischer, L. y Espejo, J. (2016). <i>Mercadotecnia</i> (5ta. ed.). McGraw Hill Education.</p> <p>Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). <i>Fundamentos de marketing</i> (13ra. ed.). Pearson.</p> <p>Lamb, C., Hair, C. W. & Mcdaniel, J. F. (2019). <i>Mktg.</i> (8th. ed.) Cengage Learning.</p> <p>Procuraduría Federal del Consumidor. (2019). <i>Diagnóstico Publicitario</i>. Recuperado de https://www.gob.mx/profeco/documentos/diagnostico-publicitario-copy-advice?state=published</p> <p>Procuraduría Federal del Consumidor. (2020, 10 12). <i>Monitoreo de Tiendas Virtuales</i>. Recuperado de https://www.gob.mx/profeco/documentos/monitoreo-de-tiendas-virtuales-114564?state=published</p>	<p>Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (s.f.). Solicitud de registro de marca ante el IMPI. Recuperado de https://www.gob.mx/tramites/ficha/solicitud-de-registro-de-marca-ante-el-imp/IMPI188</p> <p>Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (s.f.). <i>Publicación de nombre comercial</i>. Recuperado de https://www.gob.mx/tramites/ficha/publicacion-de-nombre-comercial/IMPI363</p> <p>Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial. (s.f.). <i>Autorización para usar una denominación de origen</i>. Recuperado de https://www.gob.mx/tramites/ficha/autorizacion-para-usar-una-denominacion-de-origen/IMPI3172</p> <p>Instituto Nacional del Derecho de Autor. (s.f.). <i>Registro de obra musical, con o sin letra</i>. Recuperado de https://www.indautor.gob.mx/tramites-y-requisitos/registro/obra_musical.html</p> <p>Instituto Nacional del Derecho de Autor. (s.f.). <i>Registro de obra programa de radio y televisión</i>. Recuperado de https://www.indautor.gob.mx/tramites-y-requisitos/registro/obra_radio.html</p> <p>Instituto Nacional del Derecho de Autor. (s.f.). <i>Registro de obra pictórica o de dibujo</i>. Recuperado de https://www.indautor.gob.mx/tramites-y-requisitos/registro/obra_pictorica.html</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciatura en Mercadotecnia o en Administración de Empresas, con Maestría en Mercadotecnia / Maestría en Administración con énfasis en Mercadotecnia, deseable Doctorado en Ciencias Administrativas con enfoque en Mercadotecnia. Experiencia laboral en el área de Mercadotecnia (mínimo 6 años) y experiencia docente (mínimo 1 año).

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Fundamentos del Turismo en los Negocios
- 5. Clave:** 38980
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Elda Areli Luque
Mayda Gonzalez
Luis Alberto Morales Zamorano
Alejandro Zazueta Valenzuela

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 12 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de la unidad de aprendizaje es formar al estudiante en el aprovechamiento integral y sostenido de los recursos naturales y culturales con el fin de detectar oportunidades de negocio en materia de turismo en la región. La utilidad radica en que permite desarrollar en el estudiante la capacidad para proponer estrategias de posibles negocios turísticos que pudieran incidir sobre aspectos socioeconómicos de la región. Se imparte en la etapa básica con carácter obligatorio en los programas de la DES Contable-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar oportunidades de negocio en el ámbito turístico, a partir del aprovechamiento integral y sostenido de los recursos naturales y culturales de la región, para elaborar propuestas de negocio que inciden en un mejor desarrollo socioeconómico, con honestidad, transparencia y profesionalismo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Propuesta de negocio en el ámbito turístico, la cual debe contener los siguientes elementos: Diagnóstico, elaboración del modelo de negocio tipo CANVAS y su exposición ante el grupo.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Análisis económico sectorial y la importancia del turismo.

Competencia:

Analizar la relación entre los sectores económicos y el turismo, a través del análisis económico-sectorial en el ámbito internacional, nacional y estatal, para comprender la contribución del turismo en el desarrollo económico de la región, con actitud crítica, integradora y responsable con el medio ambiente.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1. Clasificación, características y contribución de los sectores económicos
 - 1.1.1. Sector primario
 - 1.1.2. Sector secundario
 - 1.1.3. Sector terciario
 - 1.1.3.1. Importancia del turismo en el sector terciario
- 1.2. La importancia del turismo en la economía mundial, nacional y estatal
- 1.3. Contribución del turismo al PIB, al empleo, a la inversión y a la captación de divisas
 - 1.3.1. El PIB turístico y su composición
- 1.4. El enfoque del turismo desde una perspectiva multidisciplinaria

UNIDAD II. Fundamentos del negocio del turismo

Competencia:

Analizar los fundamentos del negocio del turismo, a partir de la revisión de sus antecedentes, conceptualización y clasificación, para identificar el ámbito de aplicación de la actividad turística, con actitud proactiva, propositiva y responsable.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 2.1. Historia y evolución de la actividad turística
- 2.2. Conceptualización del turismo
- 2.3. Clasificaciones del turismo
 - 2.3.1. Por su ámbito geográfico: Doméstico o nacional e internacional
 - 2.3.2. Según el origen y destino
 - 2.3.3. Por volumen de turistas y sus ingresos
 - 2.3.4. Según las motivaciones

UNIDAD III. Estructura del mercado turístico

Competencia:

Analizar la estructura del mercado turístico, a partir de la revisión de la oferta, demanda turística y los organismos turísticos, para lograr un panorama general que permita reconocer su nivel de desarrollo y detectar oportunidades de negocio, con actitud creativa, propositiva e innovadora.

Contenido:**Duración:** 6 horas

- 3.1. Oferta turística
 - 3.1.1. Composición: Recursos, infraestructura y servicios
- 3.2. Demanda turística
 - 3.2.1. Factores que la condicionan
- 3.3. Organismos turísticos locales, estatales, nacionales e internacionales

UNIDAD IV. El impacto de la cadena de valor de las empresas turísticas

Competencia:

Analizar el impacto de la cadena de valor sobre las empresas turísticas, considerando sus componentes y el valor que le otorga los proveedores y prestadores de servicios, para crear ventajas competitivas que hagan a éstas más atractivas, rentables y contribuyan al desarrollo económico de la región, con base en valores de respeto y sostenibilidad.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 4.1. Concepto de la cadena de valor.
- 4.2. Componentes de la cadena de valor.
- 4.3. Empresas y proveedores de la cadena de valor de turismo.
- 4.4. Análisis de la cadena de valor de las empresas turísticas.
- 4.5. Análisis y aplicación en el contenido del modelo CANVAS.

UNIDAD V. Oportunidades de negocio del turismo

Competencia:

Elaborar un estudio diagnóstico, considerando el entorno geográfico, sus recursos y capacidades, para realizar una propuesta de un negocio turístico, con actitud objetiva, propositiva e innovadora.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 5.1. Delimitación y caracterización del entorno geográfico.
- 5.2. Recursos turísticos en el entorno geográfico.
- 5.3. Turismo especializado potencial o existente en la zona de estudio.
- 5.4. Propuesta de negocio turístico con enfoque sustentable.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD II				
1	Línea de tiempo sobre los antecedentes: Mundial, Nacional y Regional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente expone el material sobre oferta y demanda del turismo. 2. Se reúnen en equipos de 3 a 5 personas. 3. Se trabajarán tres líneas de tiempo: Mundial, Nacional y Estatal. 4. Se exponen los resultados ante el docente y el grupo. 5. Se entrega al docente el reporte para su revisión y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Material bibliográfico • Proyector de imágenes 	4 horas
UNIDAD III				
2	Análisis de oferta y demanda del turismo en la región	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la exposición del maestro sobre oferta y demanda del turismo. 2. Se reúne en equipos de entre 3 y 5 personas. 3. Conocer los tipos y cantidad de negocios turísticos actuales en la región. 4. Identificar oportunidades para hacer negocios turísticos innovadores. 5. Exponen sus resultados ante el docente y el grupo. 6. Entregan al docente el reporte para su revisión y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Material bibliográfico • Proyector de imágenes 	4 horas
3	Organismos turísticos internacionales, nacionales,	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la exposición del maestro sobre los organismos 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet 	4 horas

	estatales y empresariales.	<p>turísticos.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Se forman equipos de entre 3 a 5 estudiantes. 3. Se presenta el contenido de los organismos turísticos: Nombre, logotipo, página web, sede, objetivos y funciones. 4. Exponen sus resultados ante el docente y el grupo. 5. El docente evalúa los resultados y retroalimenta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Material bibliográfico • Proyector de imágenes 	
UNIDAD IV				
4	El modelo tipo CANVAS, básico.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente expondrá el material sobre el modelo CANVAS. 2. Se reunirán en equipos de 3 a 5 personas y elegirá una empresa turística. 3. Se aplicarán los conocimientos básicos del modelo CANVAS en la empresa turística elegida. Nota: los costos se aproximarán con el uso de porcentajes. 4. Se expondrán sus resultados ante el docente y el grupo. 5. Se entrega al docente el reporte para su revisión y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Material bibliográfico • Proyector de imágenes 	6 horas
UNIDAD V				
5	Diagnóstico de los recursos disponibles para la elaboración de una propuesta de negocio turístico	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente expondrá el contenido para la propuesta de proyecto turístico. 2. Se trabajará una propuesta de los estudiantes en equipos de 3 a 5 personas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Material bibliográfico • Proyector de imágenes 	14 horas

		<ol style="list-style-type: none">3. Se elaborará un diagnóstico de los recursos naturales y culturales disponibles.4. Se desarrollará el contenido de la propuesta de negocio turístico, siguiendo un procedimiento calendarizado.5. Se expondrán sus resultados ante el docente y el grupo.6. Se entrega al docente el reporte para su revisión y retroalimentación.		
--	--	---	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Estudio de caso
- Método de Proyectos
- Aprendizaje Basado en Problemas
- Técnica expositiva
- Debates
- Ejercicios prácticos
- Foros

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación
- Estudio de caso
- Trabajo en equipo
- Exposiciones
- Visitas a campo
- Organizadores gráficos
- Ensayos
- Resúmenes
- Cuadros comparativos

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 2 evaluaciones parciales.....	20%
- Tareas.....	05%
- Participación.....	05%
- Reportes de videos turísticos actuales.....	05%
- Prácticas de taller.....	15%
- Propuesta de negocio en el ámbito turístico...	50%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Aimin, W., y Shunxi, L. (2011). A model of value chain management based on customer relationship management. <i>Journal on Innovation and Sustainability</i>, 2 (3): 17-21. Recuperado de https://www.pucsp.br/icim/ingles/downloads/papers_2010/part_7/17_A%20Model%20of%20Value%20Chain%20Management%20Based%20on%20Customer.pdf [Clásica]</p> <p>Castejón, R., Méndez, E., Martínez, J.L. y Pérez, A. (2014). <i>Introducción a la economía para el turismo</i>. México: Pearson. [Clásica]</p> <p>Coordinación de Asesores del Secretario de Turismo. (2018). <i>Nuestro Turismo. El gran motor de la economía nacional</i>. México: Secretaría de Turismo. Recuperado de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/412719/Turismo_2040_Politica_Turistica_de_Estado.pdf</p> <p>Gurría Di Bella, M. (1991). <i>Introducción al turismo</i>. México: Trillas. [Clásica].</p> <p>Instituto Nacional de Estadística y Geografía. [INEGI]. (2020). <i>Clasificación para actividades económicas 2020</i>. Autor. Recuperado de www3.inegi.org.mx/rnm/index.php/catalog/205/download/5998</p> <p>Instituto Nacional de Estadística y Geografía. [INEGI]. (2020). <i>Datos. PIB y cuentas nacionales turismo 2020</i>. Autor. Recuperado de https://www.inegi.org.mx/temas/turismosat/ (o actual).</p> <p>Instituto Nacional de Estadística y Geografía. [INEGI]. (2018). <i>Sistema de Cuentas Nacionales de México 2018. Fuentes y metodologías Año base 2013</i>. Autor. Recuperado de https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/turismo/2013/doc/met_cstm.pdf (o actual).</p> <p>Secretaría de Turismo. (2020). <i>Programa Sectorial de Turismo</i></p>	<p>Alonso, G. (2008). <i>Marketing de Servicios: Reinterpretando la cadena de valor</i>. Palermo Business. [Clásica]</p> <p>Buhalis, D., Gallego, J., Mata, J., Navarro, S., Osorio, E., Pedro, A., Ramos, S. y Ruiz, P. (s.f.). <i>Introducción al Turismo</i>. Madrid: Organización Mundial del Turismo. [Clásica]</p> <p>Morales, L. y Camacho, A. (2019). <i>Productividad de las empresas y su competitividad en los mercados</i>. Pearson.</p>

2020-2024. Gobierno de México. Recuperado de http://sistemas.sectur.gob.mx/SECTUR/PROSECTUR_2020-2024.pdf

Pulido-Fernández, J. I. y López-Sánchez, Y. (2016). La cadena de valor del destino como herramienta innovadora para el análisis de la sostenibilidad de las políticas turísticas. El caso de España. *Innovar*, 26(59), 155-176. doi: 10.15446/innovar.v26n59.54369. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/304822982_The_supply_chain_of_a_tourism_product

Ramírez, M. (1991). *Teoría general del turismo*. Trillas. [Clásica]

United Nations World Tourism Organization. (2020). *Tourism Data Dashboard 2020*. Recuperado de <https://www.unwto.org/unwto-tourism-dashboard> (o actual).

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciatura en Gestión Turística, ciencias económico-administrativas o área afín, preferentemente posgrado en área afín. Experiencia profesional en negocios turísticos y al menos dos años de docencia Ser proactivo, responsable y propiciar el aprendizaje significativo de los estudiantes.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Estadística
- 5. Clave:** 38981
- 6. HC:** 01 **HT:** 03 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 01 **CR:** 05
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Carlos Alberto Flores Sánchez
Claudia Lizeth Márquez Martínez
Juan Antonio Meza Fregoso
Laura Dennisse Carrasco Peña
Margarita Ramírez Torres
Roberto Carlos Valdés Hernández
Virginia Guadalupe López Torres

Fecha: 11 de noviembre de 2020

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Estadística tiene como propósito dotar al estudiante con conocimientos y habilidades para el análisis de datos utilizando los métodos de la estadística descriptiva e inferencial y la aplicación de las tecnologías de la información y comunicación para soportar la toma de decisiones. Esta unidad de aprendizaje pertenece a la etapa básica con carácter obligatorio y forma parte del tronco común de la DES Económico Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar e interpretar datos e información, utilizando los métodos de la estadística descriptiva e inferencial con el apoyo de las tecnologías de la información y comunicación, para la toma de decisiones en la solución de problemas del área económico-administrativa, con pensamiento analítico, precisión, honestidad y ética profesional.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elaborar un proyecto final que aplique los métodos de la estadística descriptiva e inferencial, mediante la utilización de los paquetes computacionales estadísticos, que permitan analizar e interpretar el conjunto de datos en la solución de problemas. El documento debe integrar: la descripción de la problemática, justificación de la herramienta de análisis, metodología de trabajo (aplicación de uno o más métodos estadísticos seleccionados, recolección de datos o indicación de fuentes de información y bancos de datos utilizadas), principales resultados obtenidos e inferencias, conclusiones y referencias.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Introducción a la estadística

Competencia:

Calcular los indicadores descriptivos de tendencia central, posición, forma y variabilidad de datos agrupados y no agrupados, además de su representación gráfica, para conocer el comportamiento de las variables, mediante el uso de tecnologías de la información, con responsabilidad, actitud ordenada y analítica.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1. Conceptos generales de estadística (definición, tipos de estadística, importancia, población, muestra, tipos de variables, escalas de medición)
- 1.2. Distribución de frecuencia
- 1.3. Representación de datos (gráficas y sus tipos; tablas)
- 1.4. Medidas de ubicación (tendencia central, dispersión, posición y forma)

UNIDAD II. Teoría de probabilidad y distribuciones de probabilidad.

Competencia:

Describir el comportamiento de variables discretas y continuas, a través de la distribución de probabilidad adecuada y apoyo de tecnologías de la información, para medir la certeza o incertidumbre de ocurrencia de un evento, con responsabilidad, actitud ordenada y analítica.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 2.1. Conceptos y reglas de probabilidad
- 2.2. Teorema de Bayes
- 2.3. Distribuciones de probabilidad discreta (binomial, hipergeométrica y Poisson)
- 2.4. Distribuciones de probabilidad continua (uniforme, normal, exponencial)

UNIDAD III. UNIDAD III. Estimación y muestreo

Competencia:

Aplicar técnicas y metodologías de la estadística inferencial, mediante la estimación de parámetros de interés y diseño de muestreo, para solucionar problemas del área de las ciencias económico-administrativa, con responsabilidad, actitud creativa y analítica.

Contenido:**Duración:** 4 horas

- 3.1. Estimación e intervalos de confianza (media, proporción, desviación estándar)
- 3.2. Métodos de muestreo
- 3.4. Teorema central del límite
- 3.3. Tamaño de la muestra

UNIDAD IV. Análisis de correlación y regresión lineal

Competencia:

Determinar la ecuación que optimice el pronóstico, a partir de los datos de la muestra o población y el uso de tecnologías de información y comunicación, para la estimación de parámetros o estadísticos que permitan la efectiva toma de decisiones, con responsabilidad, actitud ordenada, pensamiento y sentido crítico.

Contenido:

- 4.1. Correlación y coeficientes
- 4.2. Análisis de regresión lineal
- 4.3. Regresión múltiple

Duración: 5 horas

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Calcular las medidas de tendencia central, posición, forma y variabilidad para datos no agrupados.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente deberá explicar un ejercicio con datos reales de una organización como punto de partida. 2. A partir de los datos proporcionados el estudiante calcula con apoyo de un software estadístico: la media, mediana, moda, rango, varianza, desviación estándar, coeficiente de asimetría, coeficiente de variabilidad, cuartiles, percentiles, rango intercuartílico. 3. Interpreta y analiza los resultados. 4. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), computadora. 	2 horas
2	Distribución de frecuencias	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente deberá explicar un ejercicio con datos reales de una organización como punto de partida. 2. Definir el número de clases. 3. Establecer las clases y frecuencias absolutas y relativas observadas en cada una de ellas. (1. Cálculo del rango 2. Designación del número de clases 3. Cálculo de la amplitud 4. Cálculo de los límites de clase 5. Cálculo de 	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), computadora 	5 horas

		<p>los límites reales de clase 6. Encontrando la marca de clase 7. Conteo y Frecuencia Absoluta 8. Frecuencia Relativa 9. Frecuencias Absolutas y Relativas Acumuladas 10. Histograma y Polígono de Frecuencias)</p> <p>4. Diseña figura y tabla que describa las clases y las frecuencias de acuerdo al formato APA.</p> <p>5. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente.</p>		
3	Calcular las medidas de tendencia central, posición, forma y variabilidad agrupados.	<p>1. El docente deberá explicar un ejercicio con datos reales de una organización como punto de partida.</p> <p>2. A partir de los datos proporcionados el estudiante calcula con apoyo de un software estadístico: la media, mediana, moda, rango, varianza, desviación estándar, coeficiente de asimetría, coeficiente de variabilidad, cuartiles, percentiles, rango intercuartílico.</p> <p>3. Interpreta y analiza los resultados.</p> <p>4. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), computadora 	2 horas
UNIDAD II				

4	Distribuciones de probabilidad discretas	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente explica a través de ejemplos las distribuciones de probabilidad discreta y proporciona los datos de un problema real a los estudiantes. 2. Determina el tipo de distribución discreta de los datos proporcionados. 3. Calcula la probabilidad de ocurrencia de un evento 4. Interpreta y analiza los resultados. 5. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), computadora 	6 horas
5	Distribuciones de probabilidad continua	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente explica a través de ejemplos las distribuciones de probabilidad continua y proporciona los datos de un problema real a los estudiantes. 2. Determina el tipo de distribución continua de los datos proporcionados. 3. Calcula la probabilidad de ocurrencia de un evento. 4. Interpreta y analiza los resultados. 5. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), computadora 	4 horas
UNIDAD III				
6	Diseño de muestreo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporciona los datos de uno o más casos de 	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), 	4 horas

		<p>una organización para el diseño del muestreo considerando la meta a lograr.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. El estudiante atiende las indicaciones del docente para realizar el diseño del muestreo. 3. Analiza los datos proporcionados e identifica el tipo de muestreo que debe aplicar. 4. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 	computadora	
7	Determinación de tamaño de muestra	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporciona datos de varios casos representativos de una organización. 2. El estudiante a partir de los datos, identifica el tipo de formula a utilizar para el cálculo del tamaño de la muestra. 3. Calcula el tamaño de la muestra aplicando la formula o una herramienta digital disponible. 4. Establece la estrategia de trabajo en campo de acuerdo al diseño de muestreo. 5. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), computadora 	4 horas
UNIDAD IV				

8	Correlación	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporciona datos de variables de una organización. 2. El estudiante a partir de los datos, identifica la variable dependiente e independiente y si enfoque a aplicar es paramétrico o no paramétrico. 3. Calcula el coeficiente de correlación entre la variable dependiente y las variables independientes. 4. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), computadora 	3 horas
9	Regresión lineal	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporciona datos de variables de una organización. 2. El estudiante a partir de los datos, identifica la variable dependiente e independiente. 3. Calcula la ecuación de regresión lineal simple. 4. Interpreta y analiza los resultados de la regresión. 5. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), computadora 	9 horas
10	Regresión múltiple	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporciona datos de variables de una organización. 2. El estudiante a partir de los datos, identifica la variable dependiente e independientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Software estadístico disponible (Excel, PSPP, SPSS), computadora 	9 horas

		<p>3. Calcula la ecuación de regresión lineal múltiple.</p> <p>4. Interpreta y analiza los resultados de la regresión.</p> <p>5. Entrega al docente el reporte de práctica de acuerdo al formato indicado por el docente.</p>		
--	--	---	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

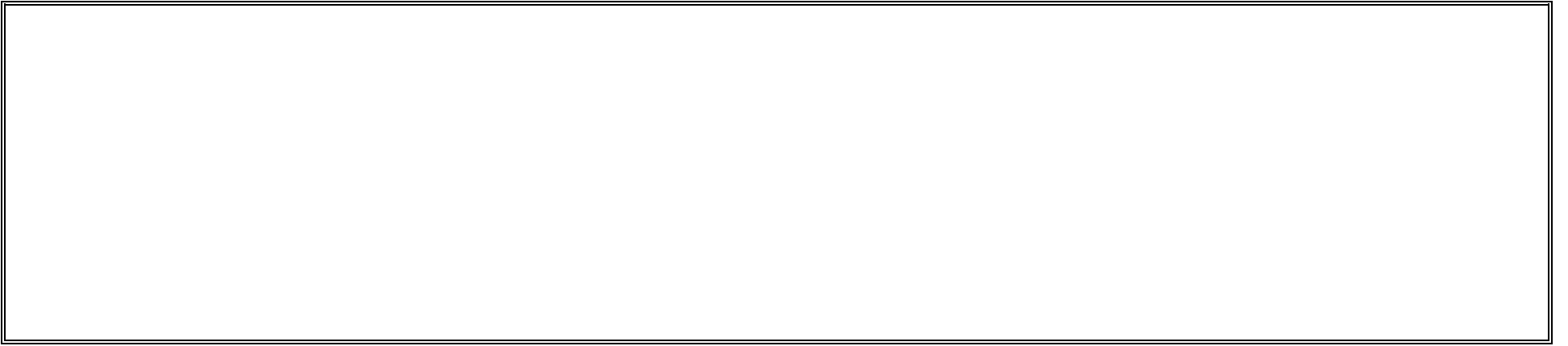
Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Proporciona información sobre temas de estadística y los diferentes métodos para calcular estadígrafos y parámetros
- Asesora en el uso de tecnologías de la información para realizar calculo estadísticos
- Proporciona datos y ejemplos de cálculos estadísticos
- Asesora los procesos para realizar el trabajo final
- Propicia la participación activa del estudiante
- Elabora y aplica exámenes
- Proporciona bases para la inferencia estadística a partir de los resultados

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investiga información sobre temas de estadística y los diferentes métodos para calcular estadígrafos y parámetros
- Aplica en el uso de tecnologías de la información para realizar calculo estadísticos
- Aplica fórmulas para el análisis e interpretación de datos estadísticos
- Elabora el trabajo final
- Participa activamente del estudiante
- Resuelve exámenes



VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 4 exámenes.....	40%
- Tareas	10%
- Prácticas de taller	20%
- Proyecto final (reporte escrito y exposición).....	30%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Anderson, D. R. (2016). <i>Estadística para negocios y economía</i>. (12va. ed.). Cengage Learning.</p> <p>Beck, V. L. (2017). <i>Linear regression: models, analysis, and applications</i>. Nova Science Publishers, Inc.</p> <p>Levine, D. M. (2014). <i>Estadística para administración</i> (6ª ed.). Pearson.</p> <p>Levine, D. M., Szabat, K. A., & Stephan, D. (2016). <i>Business statistics: a first course</i> (7th ed.). Pearson.</p> <p>Lind, A. D. (2015). <i>Estadística aplicada a los negocios y a la economía</i> (16va. ed.). McGraw-Hill.</p> <p>Mendenhall, W. (2015). <i>Introducción a la probabilidad y estadística</i> (14ª. ed.). Cengage Learning.</p> <p>Rodríguez, F. J. (2014). <i>Estadística aplicada II: estadística en administración para la toma de decisiones</i>. Grupo Editorial Patria.</p> <p>Rodríguez, F. J. (2014). <i>Estadística para administración</i>. Grupo Editorial Patria.</p> <p>Triola, M. F. (2013). <i>Estadística: actualización tecnológica</i> (11a ed.). Pearson Educación.</p> <p>Priyadarsini, K., Latha, A., Jaisankar, S., & Poongodi, B. (2017). <i>Business Statistics: Workbook Using Excel: Vol. First edition</i>. Laxmi Publications Pvt Ltd.</p>	<p>Alvarado, V. V. (2014). <i>Probabilidad y estadística</i>. Grupo Editorial Patria.</p> <p>Cattaneo, M. D. & Escanciano, J. C. (2017). <i>Regression discontinuity designs: theory and applications: vol. first edition</i>. Emerald Publishing Limited.</p> <p>Domínguez, D.J. (2015). <i>Estadística para administración y economía</i>. Alfaomega.</p> <p>Fontana, D. B. (2014). <i>Probabilidad y estadística</i>. UNAM Facultad de Ingeniería.</p> <p>Funelabrada, D. T. (2014). <i>Probabilidad y estadística</i> (4a ed.). McGraw Hill.</p> <p>Garza, O. B. (2014). <i>Estadística y probabilidad</i>. Pearson Educación.</p> <p>Newbold, P. (2013). <i>Estadística para administración y economía</i> (8a ed.). Pearson.</p> <p>Spiegel, M. R. (2013). <i>Probabilidad y estadística</i> (4a ed.). McGraw Hill.</p> <p>Krieg, E. J. V. (2020). <i>Statistics and data analysis for social science</i>. Sage.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciatura en Economía, Ingeniería, Administración, Contaduría, Matemáticas, Física o área afín, de preferencia con estudios de posgrado en el área Económica Administrativa. Con conocimiento avanzadas en estadística inferencial. Experiencia docente mínima deseable de dos años. Experiencia profesional mínima de tres años en el área de estadística. Ser proactivo, analítico, fomentar el trabajo en equipo y los valores fundamentales establecidos en el código de ética institucional.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Introducción a la Inteligencia de Negocios
- 5. Clave:** 38982
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Eva Olivia Martínez Lucero
Nora Del Carmen Osuna Millán
Alfredo Chuquimia Apaza
Eduardo Ahumada Tello
Isaac Cruz Estrada
Ricardo Ching Wesman
María del Consuelo Salgado Soto

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez
Esperanza Manrique Rojas
Angélica Reyes Mendoza
Mayra Iveth García Sandoval
Adelaida Figueroa Villanueva
Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Edith Martin Galindo

Fecha: 11 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Introducción a la Inteligencia de Negocios tiene como propósito dotar al estudiante con los conocimientos, y habilidades generales de la ciencia de datos desde la perspectiva de la inteligencia de negocios, para la identificación, tratamiento, almacenamiento, extracción y presentación de información que apoyen a la toma de decisiones en las organizaciones. Se imparte en la etapa básica con carácter obligatorio y forma parte del tronco común de la DES Económico-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar el proceso de inteligencia de negocios, a través del uso de herramientas de recolección, integración, análisis y visualización de la información, para desarrollar inteligencia organizacional en beneficio de la toma de decisiones, con responsabilidad, confidencialidad y objetividad

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Portafolio de evidencias que incluya las actividades, prácticas y casos sobre el proceso de Inteligencia de Negocios y visualización de datos, el reporte debe incluir : la aplicabilidad del proceso de inteligencia de negocios y herramientas seleccionadas en la solución de un caso o problemática real de negocios. La entrega será en formato digital observando las características de forma y fondo que el docente determine.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Introducción a la inteligencia de negocios

Competencia:

Analizar el impacto de la inteligencia de negocios en las organizaciones, mediante la revisión teórica, metodológica y desarrollo tecnológico, para contextualizar su aplicación en el proceso de toma de decisiones, con pensamiento crítico y reflexivo.

Contenido:

Duración: 10 horas

- 1.1. Conceptos básicos de inteligencia de negocios
- 1.2. Inteligencia organizacional
 - 1.2.1. Gestión de datos
 - 1.2.2. Gestión de la información
 - 1.2.3. Transformación digital
 - 1.2.4. Factores críticos de éxito de inteligencia de negocios
 - 1.2.4.1. Organización
 - 1.2.4.2. Procesos
 - 1.2.4.3. Tecnología
- 1.3. Impacto de la inteligencia de negocios en la toma de decisiones
- 1.4. Evolución de la inteligencia de negocios
 - 1.4.1. La demanda de datos, información y analítica
 - 1.4.2. Tendencias de la inteligencia de negocios
 - 1.4.2.1. Mercado laboral
 - 1.4.3. 4ta Revolución Industrial (Industria 4.0), 5ta Revolución Industrial (Industria 5.0).
- 1.5. Tipos de usuario de inteligencia de negocios
 - 1.5.1. Productores de información
 - 1.5.2. Consumidores de información
- 1.6. Business analytics
 - 1.6.1. La importancia y retos de analítica
 - 1.6.2. Datos, información, y conocimiento
 - 1.6.3. Anticiparse a los hechos con business analytics
- 1.7. Big Data

UNIDAD II. Proceso de inteligencia de negocios

Competencia:

Analizar los datos en las organizaciones, a través de las etapas del proceso de inteligencia de negocios, con el fin de comprender el proceso para el tratamiento de los datos, con actitud crítica, responsabilidad y honestidad.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 2.1. Definir objetivos y prioridades
- 2.2. Recolección de la información correcta
- 2.3. Analizar los datos y medir los resultados
- 2.4. Presentar y comunicar la información
- 2.5. Revisar y aprovechar las herramientas
- 2.6. Identificar e implementar las herramientas para inteligencia de negocios

UNIDAD III. Componentes de la inteligencia de negocios

Competencia:

Organizar información de las organizaciones, por medio del proceso de identificación, extracción, transformación, carga, almacenamiento y explotación, con el fin de crear un almacén de datos, con actitud ordenada, crítica y honestidad.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 3.1. Necesidades de inteligencia de negocios
- 3.2. Fuentes de la información
 - 3.2.1. Fuentes digitales
 - 3.2.2. Fuentes internas
 - 3.2.3. Fuentes externas
- 3.3. Proceso ETL
- 3.4. Almacén de datos
- 3.5. Explotación de la información.
- 3.6. Herramientas para inteligencia de negocios
- 3.7. Introducción de minería de datos

UNIDAD IV. Visualización y presentación de datos.

Competencia:

Presentar la información en diferentes escenarios, a través del diseño de Dashboards, para apoyar la toma de decisiones en las organizaciones, con responsabilidad en el uso de la información, honestidad, actitud creativa y analítica.

Contenido:

Duración: 10 horas

- 4.1. Tablas dinámicas
 - 4.1.1. Partes de una tabla dinámica
 - 4.1.2. Creación de tablas dinámicas
 - 4.1.3. Agrupar datos en tablas dinámicas
 - 4.1.4. Filtrar datos
 - 4.1.5. Creación de gráficas dinámicas
- 4.2. Administración de escenarios
 - 4.2.1. Creación de escenarios
 - 4.2.2. Gestión de escenarios
 - 4.2.2.1. Mostrar
 - 4.2.2.2. Modificar
 - 4.2.2.3. Eliminar
 - 4.2.3. Informe con escenarios
- 4.3. Cuadros de mando
- 4.4. Dashboard de negocios
 - 4.4.1. Beneficios y utilidad
 - 4.4.2. Proceso de creación de un dashboard
 - 4.4.3. Dashboard y análisis de datos
 - 4.4.4. Fuente de datos para dashboard

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Infografía de la evolución y tendencias de la inteligencia de negocios	<ol style="list-style-type: none"> 1. El estudiante atiende las indicaciones para realizar una infografía. 2. Busca información sobre conceptos básicos de inteligencia negocios, el impacto, evolución y tendencias. 3. Elabora la infografía en una herramienta digital. 4. Presenta y entrega a docente la infografía. 5. Integra al portafolio de evidencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Computadora • Bases de datos académicas • Herramientas digitales • Referencias 	2 horas
UNIDAD II				
2	Reporte de estudios de caso	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica un caso de estudio de una organización. 2. Determina los objetivos y prioridades. 3. Recolecta información para el cumplimiento de objetivos. 4. Planea el análisis de la información. 5. Selecciona y define indicadores (KPI). 6. Planeación de la presentación de la información. 7. Seleccionar las herramientas tecnológicas para cada etapa. 8. Entrega un reporte de la práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Computadora • Bases de datos académicas • Herramientas digitales • Referencias • Caso de estudio 	6 horas

		9. Integra al portafolio de evidencias.		
UNIDAD III				
3	Creación de un almacén de datos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica un caso de estudio de una organización. 2. Identifica las fuentes de información. 3. Aplicar el proceso ETL. 4. Almacena los datos. 5. Entrega un reporte de la práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 6. Integra al portafolio de evidencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Computadora • Bases de datos académicas • Herramientas digitales • Referencias • Caso de estudio 	10 horas
UNIDAD IV				
4	Creación de Dashboard	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica un caso de estudio de organización. 2. Crea las tablas dinámicas. 3. Agrupa la información en las tablas. 4. Filtra los datos. 5. Crea escenarios. 6. Presenta la información a través del dashboard. 7. Entrega un reporte de la práctica de acuerdo al formato indicado por el docente. 8. Integra al portafolio de evidencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Computadora • Bases de datos académicas • Herramientas digitales • Referencias • Caso de estudio 	14 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre la inteligencia de negocios
- Presenta y analiza estudios de caso
- Muestra el uso de herramientas digitales
- Dirige y supervisa las prácticas de taller
- Elabora y aplica exámenes
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y retroalimenta reportes de prácticas

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investiga y analiza información sobre la inteligencia de negocios
- Analiza estudios de caso
- Aplica herramientas digitales
- Realiza las prácticas de taller
- Presenta exámenes
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Integra portafolio de evidencias
- Trabaja en equipo

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes parciales (mínimo 2).....	20%
- Casos Prácticos por unidad	50%
- Portafolio de evidencias.....	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Fabian, T., Atehortua, D. y Caballero, M. (2018). <i>Inteligencia de negocios con Excel y Power Bi: una guía exhaustiva para la: preparación, análisis y visualización de datos</i>. Business Intelligence Information.</p> <p>Grossmann, W. & Rinderle-Ma, S. (2015). <i>Fundamentals of Business Intelligence</i>. Springer-Verlag.</p> <p>Joyanes, A. (2019). <i>Inteligencia de negocios y analítica de datos</i>. Alfaomega.</p> <p>Lake, P. & Drake, R. (2014) <i>Information Systems Management in the Big Data Era</i>. Springer International Publishing.</p> <p>Norris, M. (2020). <i>The Value of AI-Powered Business Intelligence</i>. O'Reilly Media.</p> <p>Pacheco, J. (2016). <i>Aplicaciones prácticas con Excel</i>. Alfaomega.</p> <p>Pérez Marqués, M. (2015). <i>Business intelligence: técnicas, herramientas y aplicaciones</i>. Alfaomega.</p> <p>Steve, W., Jeffrey, S., Cotgreave, A. & Wexler, S. (2017). <i>The big book of dashboards : visualizing your data using real-world business scenarios</i>. Wiley.</p>	<p>Kenneth, B, y Patrick, C. (2001). <i>Análisis de datos con Microsoft Excel</i>. Thomson Learning.</p> <p>Rodriguez J. (2011). <i>Cómo hacer inteligente su negocio: Business Intelligence a su alcance</i>. Grupo Editorial Patria,</p> <p>Wayne Winston. (2019). <i>Microsoft Excel 2019. Data Analysis and Business Modeling (Business Skills) (6a. ed)</i>. Pearson Education.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciado en Informática, Licenciado en Inteligencia de Negocios, Ingeniero en Computación, Licenciado en Sistemas Computacionales o área afín; preferentemente con posgrado en área afín y experiencia mínima de tres años en la docencia y profesional. Ser proactivo, analítico, que fomente el trabajo en equipo y la investigación.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Ética, Derechos Humanos y Responsabilidad Social
- 5. Clave:** 38983
- 6. HC:** 01 **HT:** 03 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 01 **CR:** 05
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Virginia Guadalupe López Torres
Marisa Reyes Orta
Martha Elena López Regalado

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

Fecha: 13 de noviembre de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de la unidad de aprendizaje es el reconocimiento desde un enfoque integral de las problemáticas socioambientales que se viven desde la perspectiva de la ética y sustentabilidad. La utilidad de la misma radica en que le permite al estudiante identificar las causas y consecuencias de las problemáticas socioambientales y desarrollar estrategias de solución innovadoras a las mismas aplicando el código de ética y respetando los derechos de los stakeholders. También permite al estudiante ubicarse en la realidad actual y construir su plan de vida como un actor clave en el desarrollo de soluciones que ha de incorporar en su estilo de vida. Se imparte en la etapa básica con carácter obligatorio en los programas de la DES Contable-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar problemas socioambientales, a partir de las políticas nacionales e internacionales y la identificación de sus causas y consecuencias, con el fin de proponer cambios deseables de hábitos personales en su trayectoria de vida y en su entorno, con responsabilidad social, honestidad y pensamiento crítico.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

El análisis de un problema socio ambiental de su contexto inmediato vinculado a un ODS, a través de la metodología de marco lógico, utilizando el árbol de problemas (identificando causas y consecuencias) y el árbol de objetivos (para establecer las acciones y su orden prioritario), además de realizar la matriz de marco lógico de al menos una estrategia de solución. Trabajo final en equipo.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Principios normativos

Competencia:

Analizar los conceptos ligados al desarrollo sostenible, mediante el análisis de los principios normativos para comprender el alcance de las acciones del estilo de vida de las personas y la gestión de las organizaciones reconociendo su importancia y pertinencia, con actitud crítica y reflexiva.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 1.1. Declaración universal de los derechos humanos
- 1.2. Códigos de ética profesional
- 1.3. Código de ética institucional
- 1.4. Políticas e instrumentos para el desarrollo sostenible globales y nacionales.
 - 1.4.1. Objetivos de Desarrollo Sostenible

UNIDAD II. Marco conceptual

Competencia:

Analizar el marco conceptual de referencia de los objetivos de desarrollo sostenible, mediante la identificación de problemas vinculados a la sostenibilidad, responsabilidad social individual, justicia, inclusión, grupos vulnerables y equidad de género, para la construcción de una sociedad sostenible, con respeto, empatía y solidaridad.

Contenido:**Duración:** 4 horas

- 2.1. Sostenibilidad
- 2.2. Responsabilidad social individual
- 2.3. Justicia
- 2.4. Inclusión y grupos vulnerables
- 2.5. Género

UNIDAD III. Análisis de problemas socioambientales

Competencia:

Analizar una problemática socioambiental de su entorno, aplicando la metodología de marco lógico, identificando causas y efectos, para establecer un diagnóstico de la problemática estudiada, con una actitud reflexiva, pensamiento holístico y ética.

Contenido:**Duración:** 4 horas

- 3.1. Metodología para el análisis (marco lógico u otra)
- 3.2. Definición del problema
- 3.3. Origen del problema
- 3.4. Análisis del problema (empleando árbol de problemas u otra herramienta)

UNIDAD IV. Plan de vida y carrera

Competencia:

Diseñar un plan de desarrollo personal y profesional, a partir de un análisis estratégico, para establecer objetivos y metas que le permitan posicionarse en el mercado laboral y la sociedad como agente de cambio con actitud proactiva, visionaria y responsable.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 4.1. Antecedentes personales (trayectoria, FODA)
- 4.2. Mi visión y misión en lo personal y mi rol en la sociedad (cómo contribuyo a un territorio sostenible y responsable)
- 4.3. Mis propuestas de transformación hacia una sociedad justa, sostenible y responsable
 - 4.3.1. Yo como profesionista
 - 4.3.2. Yo como ciudadano
 - 4.3.3. Yo como agente de cambio

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Principios normativos ODS	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para analizar el alcance de cada uno de los ODS. 2. El estudiante analiza cómo su estilo de vida impacta, contribuye a alcanzar cada ODS. 3. El estudiante selecciona un ODS para identificar mejores prácticas que él pueda incorporar en su estilo de vida. 4. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Agenda 2030 	3 horas
2	Código de ética de la profesión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para analizar el código de ética de la profesión. 2. El estudiante analiza cada uno de los elementos que integran el código de ética de su profesión. 3. El estudiante perfila a partir del código de ética profesional su ejercicio, desempeño y las sanciones que puede recibir al incurrir en faltas. 4. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Código de ética de la profesión 	3 horas

3	Código de ética institucional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para analizar el código de ética institucional. 2. El estudiante analiza cada uno de los elementos que integran el código de ética institucional. 3. El estudiante perfila a partir de este código cómo debe ser su comportamiento e identifica las sanciones que puede recibir al incurrir en faltas. 4. El estudiante modela el comportamiento de un estudiante "cimarrón". 5. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Código de ética de la UABC 	3 horas
4	Derechos humanos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para analizar los derechos humanos. 2. El estudiante identifica y analiza cada uno de los derechos humanos. 3. El estudiante vincula cada uno de los derechos humanos con la forma en cómo debe conducirse a fin de que estos sean parte de forma de conducirse en la vida. 4. El estudiante modela el comportamiento de un ciudadano que observe los derechos humanos. 5. El estudiante elabora un reporte acorde a los 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Declaración de los Derechos Humanos • Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos 	3 horas

		lineamientos establecidos por el docente.		
UNIDAD II				
5	Responsabilidad individual social	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para analizar el concepto de responsabilidad social individual. 2. El estudiante analiza el concepto, visualiza cómo apropiarse de él e incorporarlo a su estilo de vida. 3. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet 	2 horas
6	Justicia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para analizar el concepto de justicia. 2. El estudiante analiza el concepto, visualiza cómo apropiarse de él e incorporarlo a su estilo de vida. 3. El estudiante analiza las implicaciones organizacionales de aplicar este concepto. 4. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos 	2 horas
7	Inclusión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para analizar la inclusión. 2. El estudiante analiza el concepto, visualiza cómo apropiarse de él e incorporarlo a su estilo de vida. 3. El estudiante analiza las 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Políticas de inclusión 	2 horas

		implicaciones organizacionales de aplicar este concepto. 4. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente.		
8	Equidad de género	1. Atiende las orientaciones del profesor para analizar los derechos humanos. 2. El estudiante analiza el concepto, visualiza cómo apropiarse de él e incorporarlo a su estilo de vida. 3. El estudiante analiza las implicaciones organizacionales de aplicar este concepto. 4. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente.	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet 	2 horas
UNIDAD III				
9	Problemática socioambiental	1. Atiende las orientaciones del profesor para analizar la problemática socioambiental. 2. El estudiante identifica una problemática socioambiental de su entorno. 3. El estudiante como parte de un equipo trabaja de forma colaborativa para definir la problemática socioambiental. 4. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente.	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Metodología de marco lógico ● Agenda 2030 ● Información estadística de contexto sobre ODS 	3 horas
10	Árbol de causas y efectos	1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar del árbol	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet 	3 horas

		<p>de causas y efectos.</p> <ol style="list-style-type: none"> El estudiante como parte de un equipo participa en la identificación de causas y efectos de la problemática socioambiental. El estudiante como parte de un equipo participa en el diseño del árbol de causas y efectos. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> Agenda 2030 Información estadística de contexto sobre ODS Observación de su entorno 	
11	Diagnóstico	<ol style="list-style-type: none"> Atiende las orientaciones del profesor para realizar el diagnóstico. El estudiante elabora el diagnóstico a partir de los lineamientos establecidos por el docente que incluya: Definición de problemática, árbol de causas y efectos, amenazas, percepción social, escenarios. 	<ul style="list-style-type: none"> Computadora Internet Agenda 2030 Información estadística de contexto sobre ODS 	3 horas
UNIDAD IV				
12	FODA personal	<ol style="list-style-type: none"> Atiende las orientaciones del profesor para evaluar tu personalidad. El estudiante escribe en una hoja las habilidades y cualidades que tiene, identificará en qué es bueno y en qué tiene margen de mejora, enlista con qué aptitudes cuenta y en qué áreas de su entorno debe poner mayor atención. 	<ul style="list-style-type: none"> Computadora Internet 	3 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Clasifica los elementos del punto 2 en fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas. 4. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 		
13	Construcción del árbol de objetivos e identificación de eslabones de intervención.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para construir el árbol de objetivos e identificación de eslabones de intervención. 2. El estudiante como parte de un equipo participa en la determinación de objetivos e identificación de eslabones para superar la problemática socioambiental. 3. El estudiante como parte de un equipo participa en el diseño del árbol de objetivos y plan de intervención. 4. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Agenda 2030 ● Información estadística de contexto sobre ODS 	5 horas
14	Misión y visión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para reconocer su misión en la vida y mediante prospectiva definir su visión a mediano plazo. 2. A partir de su análisis FODA, intereses y contexto reconoce y redacta su misión personal y profesional. 3. El estudiante define su futuro deseado a mediano plazo tanto en el plano personal 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet 	3 horas

		<p>como profesional.</p> <p>4. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente.</p>		
15	Identificación de alternativas para la solución de problemas socioambientales desde la perspectiva de agente de cambio: Yo persona, yo profesionalista, y ciudadano.	<p>1. Atiende las orientaciones del profesor para identificar alternativas de solución de problemas socioambientales desde la perspectiva de agente de cambio: Yo persona, yo profesionalista, y ciudadano.</p> <p>2. El estudiante elabora un reporte acorde a los lineamientos establecidos por el docente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet ● Agenda 2030 ● Información estadística de contexto sobre ODS 	5 horas
16	Presentación del proyecto final.	<p>1. Atiende las orientaciones del profesor para presentar en forma verbal por equipo el análisis aplicado al problema socioambiental seleccionado.</p> <p>2. Los estudiantes elaboran el reporte de proyecto final acorde a los lineamientos establecidos por el docente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora ● Internet 	3 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Estudio de caso
- Método de Proyectos
- Aprendizaje Basado en Problemas
- Técnica expositiva
- Debates
- Ejercicios prácticos
- Foros

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación
- Estudio de caso
- Trabajo en equipo
- Exposiciones
- Visitas a campo
- Organizadores gráficos
- Ensayos
- Resúmenes
- Cuadros comparativos

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	40%
- Participación.....	05 %
- Tareas.....	05 %
- Avance de proyecto.....	20%
- Prácticas de taller.....	15%
- Análisis de un problema socio ambiental.....	15%
Pertinencia en la definición de la problemática	
Calidad en el diagnóstico (pertinencia de la lógica causal)	
Creatividad y pertinencia de las propuestas de solución	
Desempeño equilibrado en el trabajo en equipo	
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Clausen, H. B., & Velázquez, M. A. (2019). Re-writing the Sustainable Development Goals from marketplaces in Argentina, Chile, Colombia and Mexico. <i>Diálogos Latinoamericanos</i>, 20(28), 77-88. Recuperado de https://tidsskrift.dk/dialogos/article/view/115197</p> <p>Comisión Económica para América Latina y el Caribe ([CEPAL] 2020). <i>La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en el nuevo contexto mundial y regional: escenarios y proyecciones en la presente crisis</i>. Cepal. Recuperado de https://www.cepal.org/es/publicaciones/45336-la-agenda-2030-desarrollo-sostenible-nuevo-contexto-mundial-regional-escenarios</p> <p>Junco de Calabrese, E. y Calabrese, C. C. (2015). <i>Derechos humanos: elementos para una reflexión hoy</i>. Distripal-Univer Zamora.</p> <p>Kercher, P. y Di Bucchianico, G. (2016). <i>Advances in design for inclusion: Proceedings of the AHFE 2016 International Conference on Design for Inclusion</i>. Springer International Publishing.</p> <p>Laasch, O. y Conaway, R. N. (2017). <i>Principios de administración responsable: sostenibilidad, responsabilidad y ética globales</i>. Cengage Learning.</p> <p>Gorrochategui, N., Martins de Oliveira, V. y Stevenson Palamara, N. (2019). <i>Responsabilidad Social de las Organizaciones (RSO): estudios desde la mirada de la Responsabilidad Social hacia los Objetivos de Desarrollo Sostenible en América Latina</i>. RIL editores. Recuperado de https://www.uautonoma.cl/wp-content/uploads/2018/10/LIBRO-2019-Responsabilidad-Social-de-las-Organizaciones-2019-Editorial-RIL-UA-V-SIRSO.pdf</p> <p>Stein, N. L., y Renteln, A. D. (2017). <i>Images and human rights: local and global perspective</i>. Cambridge Scholars Publishing.</p>	<p>Cuanalo, M. C. (2017). <i>Derechos humanos esenciales</i>. Universidad Autónoma de Baja California.</p> <p>Díaz, C. R. (2015). <i>Desarrollo sustentable: Una oportunidad para la vida</i>. McGraw-Hill.</p> <p>Martín, V. M. y Castilla, M. T. (2018). <i>Educación, derechos humanos y responsabilidad social</i>. Ediciones Octaedro.</p> <p>Naciones Unidas. Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo. Programa de Cooperación Técnica CEPAL/AECID, y Foro de los Países de América Latina y el Caribe sobre el Desarrollo Sostenible (2019). <i>Informe de avance cuatrienal sobre el progreso y los desafíos regionales de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y el Caribe</i>. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Recuperado de https://www.cepal.org/es/publicaciones/44551-informe-avance-cuatrienal-progreso-desafios-regionales-la-agenda-2030-desarrollo</p> <p>Rivera, D. A., Carrillo, S. M., Forgiony, J. O., Bonilla, N. J., Hernández, Y. y Silva, G. I. (2018). Strengthening of the Occupational Health and Safety Management System in the Psychosocial Scope from the Perspective of the Logical Framework. <i>Revista Espacios</i>, 39(28), 31-45.</p> <p>Schandl, H., Commonwealth Scientific and Industrial Research Organization (Australia), & Walker, I. (2017). <i>Social Science and Sustainability</i>. Csiro Publishing.</p> <p>Schilling, T. (2020). The recognition of human rights: A threefold myth. <i>Human Rights Law Review</i>, 20(2), 210–235.</p> <p>Taub, D. y Foster, M. (2020). Inclusion and intellectual disabilities: a cross cultural review of descriptions. <i>International Electronic Journal of Elementary Education</i>, 12(3), 275–281.</p> <p>Velásquez, S. M., Pino, A. A., Restrepo, E. J., Castro, J. J. y Viana, N. E. (2018). <i>Herramienta interactiva para apoyar la capacitación en formulación de proyectos bajo la metodología de marco lógico para las Mipymes del área metropolitana de</i></p>

	<p><i>Medellín.</i> Recuperado de https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.22490/25392786.2473</p>
--	---

X. PERFIL DEL DOCENTE

Licenciatura en el área económico administrativa con especialidad en manejo de ecosistemas y problemáticas socio ambientales y/o Licenciatura en área ambiental con especialidad en las ciencias administrativas, preferentemente con posgrado en área afín. Experiencia docente mínima deseable de dos años. Experiencia profesional mínima de tres años en el área de conocimiento. Experiencia en el uso de la metodología de marco lógico, conocimiento de los ODS y la problemática regional en temas socioambientales, capacidad para conducir a los estudiantes en el desarrollo de análisis crítico. Compartir, respetar y fomentar los valores fundamentales establecidos en el código de ética institucional.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Administración Estratégica Internacional
- 5. Clave:**
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Juan Benito Vela Reyna
Manuel Alejandro Ibarra Cisneros
Eric Israel Ríos Nequis
Marianna Berrelleza Carrillo
Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 13 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Administración Estratégica Internacional tiene la finalidad de que el alumno conozca los pasos a seguir en la valoración de los mercados como opción de internacionalización de los entes, diseñando matrices que le permitan ponderar y cuantificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, y establecer de manera oportuna estrategias que permitan reducir en lo mayor posible los riesgos y alcanzar los objetivos esperados. Esta unidad de aprendizaje se encuentra ubicada en la etapa básica de carácter obligatoria, forma parte del área de conocimiento Administración y no cuenta con ningún requisito para ser cursada.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Elaborar un plan estratégico internacional, realizando un análisis del entorno y valoración interna que permita destacar las debilidades y fortalezas de un ente, para incursionar y competir en el mercado global de una manera responsable y sustentable

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Desarrolla y entrega un plan de expansión estratégico internacional, en el que se realicen análisis del entorno, se defina la identidad del ente, se someta en valoración los resultados del entorno que permita tomar decisiones

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Administración estratégica y su entorno internacional

Competencia:

Demostrar los alcances de la Administración Estratégica Internacional, identificando los conceptos y definiciones, para lograr la internacionalización de los entes, con voluntad y liderazgo.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 1.1. Generalidades.
 - 1.1.1. Concepto de administración estratégica.
 - 1.1.2. Importancia y beneficios.
 - 1.1.3. Etapas de la administración estratégica.
 - 1.1.4. Diferencias entre la administración estratégica y la administración estratégica internacional.
- 1.2. Competitividad estratégica.
 - 1.2.1. Principales retos económicos que afectan a las organizaciones hoy en día
 - 1.2.2. Ventaja competitiva.
 - 1.2.3. El desarrollo del comercio electrónico aplicado como estrategia en los negocios
- 1.3. Misión Visión y Filosofía de las entidades.
- 1.4. Relación entre estrategia y estructura.
- 1.5. Controles organizacionales.

UNIDAD II. Análisis externo

Competencia:

Interpretar el comportamiento de las macro variables, a partir de la cuantificación de los indicadores económicos, legales, culturales, tecnológicos y ambientales, para poder predecir o identificar oportunidades y amenazas del ente, tenaz y responsablemente.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1. El análisis ambiental.
 - 2.1.1. Identificación de variables ambientales externas.
 - 2.1.2. El macro ambiente.
- 2.2. El análisis del enfoque de Porter.
 - 2.2.1. Evolución y análisis de la industria.
 - 2.2.2. Clasificación de las industrias nacionales e internacionales
 - 2.2.3. Evaluación del riesgo.
 - 2.2.4. El análisis del ciclo de vida de las industrias.
- 2.3. Componentes del análisis de la competencia.
 - 2.3.1. Inteligencia competitiva y sus fuentes.
 - 2.3.2. Técnicas de predicción y análisis competitivo.

UNIDAD III. Análisis interno

Competencia:

Clasificar las acciones y operaciones administrativas, a través de la conformación de matrices de factores internos y de ventaja competitiva, para distinguir las fortalezas y debilidades del ente, de manera responsable y comprometida.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 3.1. Naturaleza del análisis interno.
 - 3.1.1. El contexto del análisis interno.
 - 3.1.1.1. Variables controlables e incontrolables internas.
 - 3.1.1.2. Cadena de valor.
- 3.2. Formulación y acciones estratégicas.
 - 3.2.1. Análisis FODA.
 - 3.2.2 Análisis de Stakeholders
 - 3.2.3. Estrategias y tipos de negocios.

UNIDAD IV. Estrategias para competir en mercados globalizados

Competencia:

Analizar los diferentes tipos de estrategias para competir en mercados globalizados, valorando las condiciones y definiendo las debilidades del ente, para lograr con éxito la internacionalización de manera objetiva y responsable

Contenido:

Duración: 8 horas

- 4.1. Diferencias entre países en cuanto a las condiciones culturales, demográficas y de mercado.
 - 4.1.1. El potencial de las ventajas locales que se generan de las variaciones en los costos de un país a otro.
 - 4.1.2. Las divisas extranjeras.
 - 4.1.3. Restricciones y requerimientos.
 - 4.1.4. Competencias multipaís.
- 4.2. Opciones estratégicas para incursionar y competir en los mercados extranjeros.
 - 4.2.1. Estrategias de exportación.
 - 4.2.2. Estrategias de otorgamiento de licencias.
 - 4.2.3. Estrategias de franquicias.
- 4.3. La búsqueda de la ventaja competitiva mediante la competencia multinacional.
 - 4.3.1. Obtención de ventajas de ubicación.
 - 4.3.2. Transferencias de competencias y capacidades entre fronteras.
- 4.4. Alianza estratégica.
 - 4.4.1. Alianzas estratégicas con socios extranjeros.
 - 4.4.2. Competencia en mercados extranjeros emergentes.
 - 4.4.3. Estrategias para compañías locales en mercados emergentes

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Conceptos Básicos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos de la Administración Estratégica Internacional. 2. Ejemplifica los conceptos básicos de la Administración Estratégica Internacional. 3. Identifica en una empresa real o ficticia el proceso de expansión internacional. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	3 horas
2	Identidad de la empresa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos para diseñar la identidad de un ente 2. Ejemplifica los conceptos básicos en el diseño de la identidad de un ente. 3. Identifica de una empresa real o ficticia la misión visión para diseñar su orientación a la internacionalización. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación y propuesta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	3 horas
UNIDAD II				
3	Variables y subvariables macroambientales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet 	10 horas

		<p>investigación documental de los conceptos básicos para diseñar la identidad de un ente</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Ejemplifica los conceptos básicos en el diseño de la identidad de un ente. 3. Identifica de una empresa real o ficticia la misión visión para diseñar su orientación a la internacionalización. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación y propuesta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo bibliográfico 	
UNIDAD III				
4	Stakeholders	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos de las variables que conforman los Stakeholders 2. Ejemplifica los conceptos básicos en el análisis de las variables de los Stakeholders. 3. Identifica de una empresa real o ficticia las variables de los Stakeholders 4. Entrega al profesor los reportes de investigación y propuesta. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	5 horas
5	Matrices FODA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos para el análisis FODA 2. Ejemplifica los conceptos básicos y metodología en el diseño de las matrices de factores internos, matriz de factores externos, matriz de 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	5 horas

		<p>factor interno y externo, FODA extendido, matriz de competidores y matriz de cualitativa.</p> <p>3. Identifica de una empresa real o ficticia las matrices de factores internos, externos, matriz de factor interno y externo, FODA extendido, matriz de competidores y matriz de cualitativa.</p> <p>4. Entrega al profesor los reportes de investigación y propuesta.</p>		
UNIDAD IV				
6	Selección y/o diseño de estrategias	<p>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos para el diseño de estrategias.</p> <p>2. Ejemplifica los conceptos básicos en el diseños de estrategias para entornos globales.</p> <p>3. Identifica de una empresa real o ficticia las amenazas y debilidades para las selección de estrategias y lograr la expansión e internacionalización.</p> <p>4. Entrega al profesor los reportes de investigación y propuesta de internacionalización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos de Administración Estrategia Internacional
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Proporciona información para las prácticas de taller
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades
- Diseña y aplica evaluaciones

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos Administración Estrategia Internacional.
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor.
- Realiza las prácticas de taller.
- Participa activamente en clase.
- Elabora y entrega reportes de prácticas.
- Trabaja de manera individual y en equipo.
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

-Examen (3)	30%
- Plan de expansión.....	45%
- Exposiciones.....	15%
- Tareas.....	10%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Hill, C.W., & Jones, G.R. (2009). <i>Administración estratégica</i>. (8ª ed.). McGraw-Hill. [clásica]</p> <p>Hill, C.W., Schilling, M. & Jones, G.R. (2019). <i>Administración estratégica: teoría y casos. Un enfoque integral</i>. (12ª ed.). Cengage Learning.</p> <p>Hitt, M. A., Hoskisson, R. E., & Ireland, R. D. (2014). <i>Administración estratégica. Competitividad y globalización: conceptos y casos</i>. (11ª ed.). Cengage Learning. [clásica]</p>	<p>Burbano, R. J. E. (2011). <i>Presupuestos: Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión, y control de recursos</i> (4ª ed.). ProQuest Ebook Central. https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>Hill, C.W., Schilling, M. & Jones, G.R. (2014). <i>Gestión estratégica: teoría y casos: un enfoque integrado</i>. Aprendizaje Cengage. [clásica]</p> <p>Koontz, H., Wehrich, H., & Cannice, M. (2012). <i>Administración: Una perspectiva global y empresarial</i> (14ª ed.). ProQuest Ebook Central. https://libcon.rec.uabc.mx:4431. [clásica]</p> <p>Koontz, H., & Wehrich, H. (2013). <i>Elementos de administración: Un enfoque internacional y de innovación</i> (8ª ed.). ProQuest Ebook Central. https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>Madsen, TL y Walker, G. (2015). <i>Estrategia competitiva moderna</i>. McGraw Hill. [clásica]</p> <p>Punt, A. E., Butterworth, D. S., de Moor, C. L., De Oliveira, J. A., & Haddon, M. (2016). Management strategy evaluation: best practices. <i>Fish and Fisheries</i>, 17(2), 303-334. [clásica]</p> <p>Snoussi, J., Ben Elghali, S., Benbouzid, M., & Mimouni, M. F. (2018). Auto-adaptive filtering-based energy management strategy for fuel cell hybrid electric vehicles. <i>Energies</i>, 11(8), 2118.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Administración Estratégica Internacional debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales o administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; y Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Inteligencia de Negocios, Licenciado en Negocios Internacionales y Licenciado en Administración de Empresas.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Matemáticas Financieras
- 5. Clave:**
- 6. HC: 01 HT: 04 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 01 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Juan Antonio Meza Fregoso
Jesús Manuel Lucero Acosta.
Ana Jazmín Sandoval Sánchez
Juan Benito Vela Reyna
Missael Ruiz Corrales
Juan Enrique Aguado Arredondo
Lourdes Patricia Escobar Pérez

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Jesús Antonio Padilla Sánchez
Esperanza Manrique Rojas
Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza

Fecha: 12 de marzo de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

El propósito es proporcionar al alumno conocimientos, herramientas y habilidades para la toma de decisiones financieras desde el análisis matemático y la identificación de las variables que intervienen, logrando distinguir y entender aspectos básicos para la realización de inversiones y créditos, así como conceptualizar sobre el interés y la tasa de interés tanto simple como compuesto, aplicando herramientas como tablas de amortización y/o descuento. Esta unidad de aprendizaje es homologada obligatoria para los programas educativos de Licenciado en Contaduría, Licenciado en Inteligencia de Negocios, Licenciado en Negocios Internacionales y Licenciado en Administración de Empresas, de la DES Contable-Administrativa. Se oferta en la etapa básica, excepto para el programa educativo de Licenciado en Inteligencia de Negocios, al cual corresponde la etapa disciplinaria.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Resolver problemas de tipo financiero, mediante la aplicación precisa de las diferentes fórmulas de capital, monto, tiempo, tasas de interés y anualidades, para facilitar la toma de decisiones de diferentes organizaciones, con pensamiento crítico, analítico y responsable.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

- Portafolio de evidencias de los ejercicios resueltos de cada unidad donde se visualicen las herramientas matemáticas para el cálculo de capital, monto, tiempo, tasas de interés y anualidades en sus diversas modalidades, así como la elaboración de tablas de amortización de créditos.
- Exposición final de un ejemplo práctico donde se apliquen los contenidos vistos de esta asignatura.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Interés simple y descuento de documentos

Competencia:

Calcular los elementos que intervienen en el interés simple a través de la conceptualización de las diversas manifestaciones de capital como valor presente, monto futuro, tasa de interés y plazo o tiempo, con el fin de realizar el cálculo de descuento bancario y ecuaciones de valores equivalentes, con responsabilidad, actitud analítica y sentido crítico.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 1.1 Conceptos básicos del Interés simple
 - 1.1.1 Cálculo de interés
 - 1.1.2 Cálculo de capital
 - 1.1.3 Cálculo de tiempo
 - 1.1.4 Cálculo de tasa
 - 1.1.5 Cálculo de monto
 - 1.1.6 Ecuaciones de valores equivalentes
 - 1.2.7 Tipos de interés simple
- 1.2 Descuento de documentos a interés simple
 - 1.2.1 Descuento bancario o simple
 - 1.2.2 Descuento comercial
 - 1.2.3 Descuento real o justo

UNIDAD II. Interés compuesto

Competencia:

Calcular los elementos que intervienen en el interés compuesto a través de la conceptualización de las diversas manifestaciones de capital como valor presente, monto futuro, tasa de interés y plazo o tiempo, con el fin de aplicarlas en ecuaciones de valores equivalentes y educación financiera, con responsabilidad, actitud analítica y sentido crítico.

Contenido:

- 2.1 Definición de interés compuesto
 - 2.1.1 Cálculo del monto
 - 2.1.2 Cálculo del capital
 - 2.1.3 Cálculo del tiempo
 - 2.1.4 Cálculo de la tasa
 - 2.1.5 Tasa nominal, tasa efectiva y tasas equivalentes
 - 2.1.6 Ecuaciones de valores equivalentes.
 - 2.1.7 Interés continuo
 - 2.1.8 Educación Financiera

Duración: 4 horas

UNIDAD III. Anualidades

Competencia:

Identificar los distintos tipos de anualidades existentes a través de la clasificación y cálculo de los elementos renta, monto, tasa de interés y capital que permitan determinar un importe de pagos iguales utilizados en amortizaciones e inversiones, con precisión y honestidad.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 3.1 Generalidades
 - 3.1.1 Concepto
 - 3.1.2 Clasificación
- 3.2 Anualidades ordinarias
 - 3.2.1 Monto y valor actual
 - 3.2.2 Tasa y tiempo
- 3.3 Anualidades anticipadas
 - 3.3.1 Monto y valor actual
 - 3.3.2 Tasa y tiempo
- 3.4 Anualidades diferidas
 - 3.4.1 Monto y valor actual
 - 3.4.2 Tasa y tiempo
- 3.5 Anualidades gradientes
 - 3.5.1 Gradiente aritmético o lineal
 - 3.5.2 Gradiente geométrico
- 3.6 Anualidades contingentes
 - 3.6.1 Introducción
 - 3.6.2 Valor actual de un dotal puro
 - 3.6.3. Anualidades vitalicias vencidas
 - 3.6.4 Anualidades vitalicias anticipadas
 - 3.6.5 Anualidades vitalicias diferidas
 - 3.6.6 Anualidades contingentes temporales

UNIDAD IV. Amortización de créditos y fondos de amortización de inversión

Competencia:

Realizar tablas de amortización de créditos y fondos de amortización de inversiones, a través de la utilización de hojas de cálculos en Excel, identificación de variables y aplicación de fórmulas financieras; para facilitar la toma de decisiones en el área de finanzas con pensamiento crítico, objetividad y trabajo colaborativo.

Contenido:

- 4.1 Generalidades
 - 4.1.1 Concepto
 - 4.1.2 Tipos de amortización
 - 4.1.3 Diferencias entre amortización y fondos de amortización
- 4.2 Tablas del fondo de amortización para inversiones
- 4.3 Tablas de amortización para créditos

Duración: 4 horas

UNIDAD V. Depreciación

Competencia:

Aplicar las tasas de interés y tiempo en los principales métodos de depreciación de activos a través del desarrollo de tablas de depreciación para conocer la vida útil de los activos y apoyar a la planeación y toma de decisiones de una entidad económica, con honestidad, orden y precisión.

Contenido:**Duración:** 6 horas**5.1 Métodos de depreciación**

5.1.1 Método en línea recta

5.1.2 Método de suma de dígitos.

5.1.3 Método de porcentaje fijo.

5.1.4 Método por unidad de producción o servicio.

5.1.5 Método de fondo de amortización.

5.2 Depreciación en épocas inflacionarias.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Identificación en problemas entre monto y capital	<ol style="list-style-type: none"> 1. La actividad se realiza de manera colaborativa. 2. El docente por medio de alguna aplicación para crear preguntas interactivas muestra al grupo diversos casos o problemas en los que se vean involucrados los conceptos de monto y capital. 3. Los estudiantes deben responder cada una de las preguntas y el docente retroalimenta a partir de los resultados obtenidos. 4. Al finalizar, por equipos, deben redactar dos problemas, uno para monto y otro para capital, con la finalidad de crear un compendio grupal. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas Financieras. • Aplicación para crear preguntas interactivas. • Cañón. • Internet. • Dispositivos móviles. 	2 horas
2	Cálculo de interés simple, de capital, de tiempo, de tasa y de monto.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente plantea diversos problemas donde se calcule el interés simple, de capital, de tiempo, de tasa y de monto. 2. Identificación de variables y fórmula a utilizar. 3. Desarrollo y sustitución de fórmulas. 4. Calcular el resultado. 5. El docente retroalimenta y orienta al grupo en caso de presentarse diversos resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.) • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	4 horas
3	Ecuación de valor	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente plantea diversos 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. 	2 horas

		<p>problemas donde se calcule la ecuación de valor en problemas de interés simple.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. Se plantea el esquema o gráfico de tiempo que permite visualizar los elementos del problema y su comportamiento. 3. Identificación de variables y fórmula a utilizar. 4. Desarrollo y sustitución de fórmulas. 5. Calcular el resultado. 6. El docente retroalimenta y orienta al grupo en caso de presentarse diversos resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.) • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	
	Descuento de documentos	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente plantea diversos problemas donde se calcule el descuento de documentos. 2. Identificación de variables y fórmula a utilizar. 3. Desarrollo y sustitución de fórmulas. 4. Calcular el resultado. 5. El docente retroalimenta y orienta al grupo en caso de presentarse diversos resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.) • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	2 horas
4	Ecuaciones de valor equivalente con interés simple	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para realizar el cálculo de ecuaciones de valor equivalente con interés simple. 2. El docente proporciona la información del caso práctico. 3. Aplica las fórmulas de ecuaciones de valor 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, 	2 horas

		<p>equivalente.</p> <ol style="list-style-type: none"> Analiza los resultados de la aplicación de las fórmulas. Elabora un informe de la solución del caso práctico. Entrega a docente para revisión y retroalimentación. Realiza correcciones. 	<p>sistemas especializados, plantillas digitales, etc.).</p> <ul style="list-style-type: none"> Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	
UNIDAD II				
5	Cálculo de interés compuesto para determinar monto, capital, tiempo y tasa	<ol style="list-style-type: none"> El docente plantea diversos problemas donde se calcule el interés compuesto, de monto, de capital, de tiempo y tasa. Identificación de variables y fórmula a utilizar. Desarrollo y sustitución de fórmulas. Calcular el resultado. El docente retroalimenta y orienta al grupo en caso de presentarse diversos resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> Casos prácticos. Material proporcionado por el docente. Apuntes de clase. Calculadora. Computadora. TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.) Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	5 horas
6	Cálculo de tasas equivalentes	<ol style="list-style-type: none"> El docente plantea diversos problemas donde se calculen tasas equivalentes. Identificación de variables y fórmula a utilizar. Desarrollo y sustitución de fórmulas. Calcular el resultado. El docente retroalimenta y orienta al grupo en caso de presentarse diversos resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> Casos prácticos. Material proporcionado por el docente. Apuntes de clase. Calculadora. Computadora. TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.) Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	2 horas

7	Ecuación de valor	<ul style="list-style-type: none"> • El docente plantea diversos problemas donde se calcule la ecuación de valor en problemas de interés compuesto. • Se plantea el esquema o gráfico de tiempo que permite visualizar los elementos del problema y su comportamiento. • Identificación de variables y fórmula a utilizar. • Desarrollo y sustitución de fórmulas. • Calcular el resultado. • El docente retroalimenta y orienta al grupo en caso de presentarse diversos resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	2 horas
8	Cálculo de interés continuo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente plantea diversos problemas donde se calcule el interés continuo. 2. Identificación de variables y fórmula a utilizar. 3. Desarrollo y sustitución de fórmulas. 4. Calcular el resultado. 5. El docente retroalimenta y orienta al grupo en caso de presentarse diversos resultados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	2 horas
9	Reestructuración de deudas con capitalización de intereses.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para realizar el cálculo de reestructuración de deudas con capitalización de intereses. 2. El docente proporciona la información del caso práctico 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. 	3 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Aplica las fórmulas de interés compuesto. 4. Analiza los resultados de la aplicación de las fórmulas. 5. Elabora un informe de la solución del caso práctico. 6. Entrega a docente para revisión y retroalimentación. 7. Realiza correcciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	
UNIDAD III				
10	Anualidades ordinarias y anticipadas	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente plantea diversos problemas donde se calculen anualidades ordinarias y anticipadas. 2. Identificación de variables y fórmula a utilizar. 3. Desarrollo y sustitución de fórmulas. 4. Calcular el resultado. 5. Posteriormente, utilizan la fórmula financiera o comandos en la hoja de cálculo de Excel para su comprobación. 6. Finalmente, elaboran una tabla de amortización y de fondo de ahorro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	8 horas
11	Anualidades diferidas y gradientes	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente plantea diversos problemas donde se calculen anualidades diferidas y gradientes. 2. Se plantea el esquema o gráfico de tiempo que permite visualizar los elementos del problema y su comportamiento. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas 	8 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Identificación de variables y fórmula a utilizar. 4. Desarrollo y sustitución de fórmulas. 5. Calcular el resultado. 6. Posteriormente, utilizan la fórmula financiera o comandos en la hoja de cálculo de Excel para su comprobación. 7. Finalmente, elaboran una tabla de amortización y de fondo de ahorro. 	<p>digitales, etc.).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	
12	Anualidades contingentes	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente plantea diversos problemas donde se calculen anualidades contingentes. 2. Identificación de variables y fórmula a utilizar. 3. Desarrollo y sustitución de fórmulas. 4. Calcular el resultado. 5. Posteriormente, utilizan la fórmula financiera o comandos en la hoja de cálculo de Excel para su comprobación. 6. Finalmente, elaboran una tabla de amortización y de fondo de ahorro. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	4 horas
13	Cálculo de anualidades	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para realizar el cálculo de anualidades con distintos métodos. 2. El docente proporciona la información del caso práctico. 3. Aplica las fórmulas de anualidades. 4. Analiza los resultados de la aplicación de las fórmulas. 5. Elabora un informe de la 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas 	5 horas

		<p>solución del caso práctico.</p> <p>6. Entrega a docente para revisión y retroalimentación.</p> <p>7. Realiza correcciones.</p>	Financieras.	
UNIDAD IV				
14	Amortización de créditos y fondos de amortización de inversión	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente plantea diversos problemas donde se calculen los diferentes tipos de amortización. 2. Identificación de variables y fórmula a utilizar. 3. Desarrollo y sustitución de fórmulas. 4. Calcular el resultado. 5. Posteriormente, utilizan la fórmula financiera o comandos en la hoja de cálculo de Excel para su comprobación. 6. Finalmente, elaboran una tabla de fondo de amortización para inversiones y de amortización para créditos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	4 horas
15	Amortización de deudas e inversiones	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para realizar tablas de amortización de deudas e inversiones. 2. El docente proporciona la información del caso práctico. 3. Aplica los métodos para realizar tablas de amortización de deudas e inversiones. 4. Analiza los resultados de la aplicación de los métodos. 5. Elabora un informe de la 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas Financieras. 	3 horas

		<p>solución del caso práctico.</p> <p>6. Entrega a docente para revisión y retroalimentación.</p> <p>8. Realiza correcciones.</p>		
UNIDAD V				
12	Depreciación de activos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para realizar tablas de depreciación de activos. 2. El docente proporciona la información del caso práctico. 3. Aplica los métodos para realizar tablas de depreciación de activos. 4. Analiza los resultados de la aplicación de los métodos. 5. Elabora un informe de la solución del caso práctico. 6. Entrega a docente para revisión y retroalimentación. 7. Realiza correcciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos prácticos. • Material proporcionado por el docente. • Apuntes de clase. • Calculadora. • Computadora. • TIC (hojas de cálculo, sistemas especializados, plantillas digitales, etc.). • Bibliografía de Matemáticas Financieras 	6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos de Matemáticas Financieras.
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Proporciona información para las prácticas de taller
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades
- Diseña y aplica evaluaciones
- Aplica evaluaciones diagnósticas

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Realiza las prácticas de taller
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Trabaja de manera individual y en equipo
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma
- Realiza y presenta las actividades extraclase
- Realiza investigación documental
- Resuelve evaluaciones diagnósticas

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 3 exámenes escritos.....	30%
- Participación en clase.....	05%
- Exposición final en equipo	20%
- Prácticas de taller.....	30%
- Portafolio de evidencias.....	15%
Total...	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Campolieti, G. y Makarov, R. N. (2014). <i>Financial mathematics: A comprehensive treatment</i>. Estados Unidos: Champman & Hall/CRC [clásica]</p> <p>Courtois, O. (2019) <i>Financial Mathematics: Key Concepts and Tools</i>. Independently Published.</p> <p>Díaz, M. A. y Aguilera, G. V. (2013). <i>Matemáticas financieras</i> (5ta ed.). México: McGraw-Hill Recuperado de http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=cat05865a&AN=cim.208722&lang=es&site=eds-live [clásica]</p> <p>Enríquez, E. J. (2018). <i>Matemáticas financieras: aplicaciones en excel</i> (1era ed.). México: Ecoe.</p> <p>Espejo-Saavedra, J, Martínez, J., y Méndez, M. (2020). <i>Financial Mathematics</i>. España: ESIC editorial</p> <p>Gutiérrez, M. (2020). <i>Matemáticas Financieras</i>. México: Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos.</p> <p>Machín, M. M. (2017). <i>Introducción a las matemáticas financieras</i> (2da ed.). España: Centro de Estudios Financieros</p> <p>Moore, J. H. (1995). <i>Manual de matemáticas financieras: Moore, Justin H (1a. ed.)</i>. México: UTHEA. [clásica]</p> <p>Mora, Z. A. (2016). <i>Matemáticas financieras</i> (4ta ed). Colombia: Alfaomega</p> <p>Villalobos, P. J. (2017). <i>Matemáticas financieras</i> (5ta ed.). México: Pearson. Recuperado http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=cat05865a&AN=cim.220473&lang=es&site=eds-live</p> <p>Ramírez, C. García, M. Pantoja, C. y Zambrano, A. (2019)</p>	<p>Cipra T. (2014) <i>Financial and Insurance Formulas</i>. Physica-Verlag. https://libcon.rec.uabc.mx:4476/book/10.1007%2F978-3-7908-2593-0 [clásica]</p> <p>Meza, O. J. (2018). <i>Valoración de instrumentos financieros y arrendamientos financieros en NIF para PYMES: aplicación de las matemáticas financieras en Excel</i> (3a ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.</p> <p>Vidaurri, A. H. (2017). <i>Matemáticas financieras</i> (6a ed.). Recuperado de http://libcon.rec.uabc.mx:2051/login.aspx?direct=true&db=cat05865a&AN=cim.224979&lang=es&site=eds-live</p> <p>Gueant, O. (2016). <i>The Financial Mathematics of Market Liquidity: From Optimal Execution to Market Making</i>. Editorial CRC Press.</p> <p>Rodríguez, J. y Pierdant, A. (2017). <i>Matemáticas financieras con aplicaciones en Excel</i>. México: Editorial Patria.</p>

Fundamentos de Matemáticas Financieras. Colombia: Editorial Universidad Libre. Tomado de: [https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/MATEMATICAS_FINANCIERAS.pdf].

Vidaurri, H. (2019). *Matemáticas Financieras*. México: Editorial Cengage Learning.

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Matemáticas Financieras debe contar con título de Licenciatura en Administración de Empresas, Licenciatura en Contaduría o afín, preferentemente con estudios de posgrado en el área Económico-Administrativa, finanzas. Preferentemente con experiencia laboral y en docencia de dos años, proactivo, analítico y que fomente el trabajo en equipo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Geografía Socioeconómica
- 5. Clave:**
- 6. HC:** 04 **HT:** 00 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 04 **CR:** 08
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Manuel Alejandro Ibarra Cisneros
Mayra Yesenia Nava Rubio
Eric Israel Ríos Nequis
Marianna Berrelleza Carrillo
Robert Efraín Zárate Cornejo

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 16 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Geografía Socioeconómica pertenece a la etapa básica de la carrera de licenciados en negocios internacionales, es de carácter obligatoria y pertenece al área de conocimiento de economía.

Esta unidad de aprendizaje tiene por objetivo que el estudiante analice cómo la geografía económica influye en el desarrollo de las actividades económicas tanto a nivel nacional como a nivel empresarial, para lo cual hará uso del análisis de indicadores económicos e informes oficiales nacionales e internacionales. Esto permitirá que el estudiante pueda realizar propuestas de localización empresarial en función de las potencialidades de la economía nacional e internacional.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Examinar los diferentes tipos de recursos, su localización y aprovechamiento en el desarrollo económico y social de México y el mundo, mediante el estudio de informes oficiales, indicadores nacionales e internacionales para desarrollar su capacidad de análisis de los entornos, con un sentido propositivo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Conformar un portafolio de evidencias del análisis de las potencialidades de la economía mexicana y otras economías.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

UNIDAD I. Sectores de la economía mexicana: localización espacial e importancia económica

Competencia:

Analizar la importancia y localización de las actividades económicas del país, por medio del uso de bases de datos oficiales e información de cámaras y asociaciones, para determinar las áreas de oportunidad de negocios en la economía mexicana de manera responsable, ética, objetiva y veraz.

Contenido:

Duración: 16 horas

1.1 Sector agropecuario

1.1.1 Agricultura: principales productos, estados productores, principales exportaciones e importaciones.

1.1.2 Ganadería: principales tipos de ganado, estados ganaderos, principales exportaciones e importaciones.

1.1.3 Pesca: principales productos pesqueros por volumen e importancia económica, estados pesqueros, principales exportaciones e importaciones.

1.1.4 Silvicultura: principales productos por tipo de vegetación (selvas, bosques, matorrales), estados productores, principales exportaciones e importaciones.

1.1.5 Principales problemas del sector y programas de apoyo.

1.2 Sector industrial

1.2.1 Minería: estados mineros, principales minerales por volumen e importancia económica.

1.2.2 Construcción: importancia en la generación de empleo, tipos de construcción, principales proyectos de infraestructura a nivel nacional.

1.2.3 Manufactura: divisiones de la industria manufacturera, importancia en materia económica y creación de empleos. Principales estados manufactureros.

1.2.4 Generación y distribución de agua, luz y gas por ducto.

1.2.5 Principales problemas del sector y programas de apoyo.

1.3 Sector servicios

1.3.1. Servicios: tipos de servicios, importancia económica, generación de empleos, principales empresas de servicios.

1.3.2. Comercio: tipos de comercio, importancia económica, generación de empleos, principales empresas de comercio.

1.3.3. Comunicaciones y transportes: tipos de transportes, importancia económica, generación de empleos y distribución de bienes.

1.4 Principales problemas del sector y programas de apoyo.

UNIDAD II. Distribución geográfica e importancia económica de los principales recursos naturales en el mundo

Competencia:

Examinar la importancia económica, localización e impacto de los diversos recursos naturales, a través de la búsqueda de información en fuentes nacionales e internacionales, para detectar oportunidades de negocio a nivel nacional e internacional de manera honesta, sustentable y responsable.

Contenido:

Duración: 12 horas

2.1 Energías convencionales: Petróleo, gas natural y carbón.

2.1.1 Localización reservas mundiales, importancia económica.

2.2 Energías renovables: eólica, solar, biomasa, nuclear, geotérmica.

2.2.1 Localización geográfica, principales países productores, importancia económica, disponibilidad e impacto.

2.3 Recursos naturales relevantes por su valor económico, usos, conflictos y geopolítica.

2.3.1 Litio

2.3.2 Coltán

2.3.3 Rodio

2.3.4 Metales preciosos (oro, plata, platino y paladio)

2.3.5 Tierras raras

2.3.6 Principales alimentos a nivel mundial: Arroz, Maíz, Trigo, entre otros.

UNIDAD III. Demografía mundial y en México: pasado, presente y futuro de los cambios demográficos y sus consecuencias

Competencia:

Examinar el impacto actual y futuro de los cambios demográficos y sociales sobre el desarrollo de los países y organizaciones, por medio del estudio de indicadores e informes nacionales e internacionales, para generar propuestas que mejoren las condiciones del capital humano, con integridad, humanidad y honestidad.

Contenido:

Duración: 10 horas

- 3.1 Migración a nivel nacional: causas, estados, tendencias, problemas.
- 3.2 Migración internacional: corredores migratorios, países, causas.
- 3.3 Migración como factor de competitividad internacional
- 3.4 Pobreza y marginación a nivel nacional e internacional: causas, consecuencias, soluciones.
- 3.5 Factor humano: retos para ser competitivo, ¿Qué le falta al capital humano mexicano?
- 3.6 Los retos de las organizaciones y países ante la perspectiva de género, cambio generacional y valores diversos.

UNIDAD IV. La geografía económica en el siglo XXI, retos y prospección hacia el futuro

Competencia:

Identificar los principales retos globales y locales a los que se enfrentan las organizaciones, mediante el uso de bases de datos e informes oficiales, para proponer soluciones que ayuden a las organizaciones a adaptarse exitosamente a los cambios venideros, bajo un enfoque imparcial, racional y objetivo.

Contenido:

Duración: 14 horas

4.1 Factores ambientales que afectan la disponibilidad de recursos naturales

4.1.1 Contaminación y sus costos, eficacia de los acuerdos de París

4.1.2 Cambio climático: costos y alternativas de solución

4.1.3 Logro de los objetivos del desarrollo del milenio

4.2 Factor tecnológico y social

4.2.1 La tecnología como factor de competitividad de los países

4.2.2 Los cambios sociales asociados a la tecnología y los retos del empleo y competitividad de las organizaciones

4.2.3 De la economía basada en recursos a la economía basada en conocimiento.

UNIDAD V. La importancia de los clústers y las economías de escala en la geografía económica

Competencia:

Analizar los beneficios de la localización empresarial, a través de la evaluación de información proveniente de cámaras empresariales y gubernamentales, para determinar la mejor localización para una empresa con objetividad, honestidad y responsabilidad.

Contenido:

Duración: 12 horas

5.1 Teoría de la localización industrial

5.2 Tipología de clústeres

5.2.1 Principales clústers del país y sus características

5.2.2 Vinculación de clústeres: economías de aglomeración

5.3 La importancia de las economías de escala en las cadenas globales de producción.

5.3.1 ¿Qué es una economía de escala?, importancia para la competitividad de las organizaciones

5.3.2 Ejemplos de países con economías de escala: China, India.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Controles de lectura
- Investigación de temas
- Técnica expositiva

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Dos evaluaciones parciales.....	30%
- Investigación temas selectos	20%
- Exposición.....	10%
- Participación y controles de lectura.....	10%
-Portafolio de evidencia.....	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
Carbaugh, R. (2017). <i>Economía internacional</i> . (13ª ed.). Cengage Learning.	Acemoglu, D., y Robinson, J. A. (2014). <i>Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza</i> . Edición Booket. [clásica]
Coe, N., Kelly, P., y Yeung, H. (2019). <i>Economic Geography: A Contemporary Introduction</i> , (3ª ed.). Wiley.	Mahbubani, K. (2015). <i>El nuevo hemisferio asiático: el irresistible desplazamiento del poder global hacia el oriente</i> . Siglo XXI. [clásica]
Dicken, P. (2015). <i>Global shift: mapping the changing contours of the world economy</i> . (7ª ed.). Guilford Press. [clásica]	Hill, C. (2015). <i>Negocios internacionales: como competir en el mercado global</i> . (4ª ed.). McGraw-Hill. [clásica]
Hudson, R. (2016). <i>Approaches to Economic Geography: Towards a geographical political economy</i> . Routledge.	Schiller, B. R. (2015). <i>The economy today</i> . McGraw-Hill. [clásica]
Méndez, J. S. (2016). <i>Problemas económicos de México y sustentabilidad</i> . (8ª ed.). McGraw Hill.	Romer, D. (2012). <i>Advanced macroeconomics</i> . McGraw Hill. [clásica]
	Bernanke, B., & Frank, R. (2015). <i>Principles of macroeconomics</i> . McGraw-Hill Education. [clásica]
	Páginas de internet.
	Banco Interamericano de Desarrollo https://iadb.org
	Banco Mundial. https://www.bancomundial.org/
	Fondo Monetario Internacional. https://www.imf.org/
	Instituto Nacional de Estadística y Geografía. https://inegi.org.mx
	Organización Mundial de Comercio. https://wto.org
	Foro Económico Mundial. https://weforum.org

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta esta unidad de aprendizaje deberá tener título de licenciatura en negocios internacionales, economía o área afín. Preferentemente con Maestría en Economía, Negocios Internacionales y/o afín. Doctorado en Economía con perfil internacional y/o afín. Experiencia mínima de 5 años en temas de economía internacional, relaciones internacionales o comercio internacional. Práctica docente mínima de 4 años en la impartición de clases en las áreas económicas. Contar con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Entorno Económico
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 08**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Manuel Alejandro Ibarra Cisneros
Mayra Yesenia Nava Rubio
Eric Israel Ríos Nequis
Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Entorno Económico pertenece a la etapa básica de la carrera de licenciados en negocios internacionales, es de carácter obligatoria y pertenece al área de conocimiento de economía.

Esta unidad de aprendizaje tiene por objetivo que el estudiante pueda elaborar análisis a nivel macro de la situación económica del país y cualquier otro país en el mundo. Para lo cual hará uso de la investigación y análisis de indicadores nacionales e internacionales en bases de datos oficiales y literatura del área de economía. Los resultados obtenidos permitirán a las organizaciones tomar decisiones de inversión y conocer de manera más específica los factores que afectan a un país.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar de manera crítica, reflexiva y holística los hechos y fenómenos que se suscitan a nivel nacional e internacional y su afectación tanto a nivel de la sociedad, como a nivel de las organizaciones, a través del uso de indicadores e informes económicos y sociales, así como el uso de herramientas del análisis económico, experiencias y fuentes nacionales e internacionales oficiales, para predecir comportamientos o situaciones que pueden favorecer o afectar en los negocios de una manera responsable y propositiva.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Conformar un portafolio de evidencias con los análisis aplicados en los entornos, desglose de las subvariables consideradas y resaltar las oportunidades o amenazas potenciales para los negocios.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

UNIDAD I. Evolución y aportaciones de la economía al funcionamiento de la economía mundial a lo largo del tiempo

Competencia:

Comparar las diferentes escuelas y modelos económicos desarrollados a lo largo de la historia, a través de la investigación y análisis de los principales pensadores y experiencias a nivel mundial, para generar una perspectiva integral considerando los efectos positivos y negativos de cada una de ellas, de manera objetiva, profesional y ética.

Contenido:

Duración: 10 horas

1.1 Antecedentes de los modelos históricos de producción

- 1.1.1. Comunidad primitiva.
- 1.1.2. Esclavismo.
- 1.1.3. Feudalismo.
- 1.1.4. Capitalismo.
- 1.1.5. Socialismo.

1.2 Corrientes de pensamiento económico (principales aportaciones y experiencias para México y el mundo).

- 1.2.1 Mercantilismo.
 - 1.2.1.1 Modelo económico chino moderno.
- 1.2.2. Fisiocracia.
- 1.2.3. Escuela clásica.
 - 1.2.3.1 Aportaciones a los negocios internacionales
- 1.2.4. Escuela marxista.
 - 1.2.4.1 Aportaciones a la sociedad y derechos de los trabajadores y ciudadanos.
- 1.2.5 Escuela Neoclásica.
 - 1.2.5.1 Aportaciones a la economía de la empresa
- 1.2.6 Escuela Keynesiana.
 - 1.2.6.1 Aplicación a través del Modelo de sustitución de importaciones.
- 1.2.7 Escuela Monetarista
 - 1.2.7.1 Aplicación a través del neoliberalismo

UNIDAD II. Las crisis económicas mundiales y sus efectos sobre México, como factor de interrupción para las empresas y los países

Competencia:

Examinar las experiencias del entorno económico nacional e internacional, por medio de la investigación y comparación de las principales crisis económicas que han existido, para entender sus consecuencias sobre el país, el mundo y las empresas, de forma objetiva, asertiva y responsable.

Contenido:

Duración: 7 horas

2.1. Análisis de las principales crisis económicas y el impacto que tuvieron sobre la economía mexicana, mundial y cambio de los modelos económicos.

2.1.1 La crisis de los tulipanes: la primer gran crisis económica.

2.1.2 La gran depresión y la aparición del modelo keynesiano y sustitución de Importaciones.

2.1.3 La crisis del petróleo de los años setenta y el surgimiento del neoliberalismo.

2.1.4 El lunes negro de 1987 y las crisis de los 80's en México y América Latina.

2.1.5 La crisis asiática y la crisis de 1995 y el Fobaproa

2.1.6 La crisis de las puntocom y la aparición de las grandes tecnológicas.

2.1.7 La crisis de 2008 en EEUU y sus efectos en México y la búsqueda de un nuevo modelo económico.

2.1.8 La crisis del COVID-19 y sus efectos para México y el mundo.

2.1.9 ¿La próxima gran crisis? ¿Hacia dónde se dirige el mundo?

UNIDAD III. México y la competitividad internacional

Competencia:

Comparar la competitividad del país respecto al resto del mundo, a través del estudio de informes y rankings internacionales, para identificar las áreas de oportunidad para el país y las empresas en un mundo interrelacionado, de manera veraz, responsable y ética.

Contenido:

Duración: 9 horas

3.1. Estudios sobre competitividad internacional.

- 3.1.1 Factores de competitividad internacional, ¿Por qué es bueno ser competitivo? y beneficios para las empresas y el país.
- 3.1.2 Ranking del foro económico mundial.
- 3.1.3 Ranking del IMD
- 3.1.4 Estudios del Instituto Mexicano para la Competitividad

3.2 La competitividad en las empresas

- 3.2.1 La competitividad empresarial
- 3.2.2 La competitividad sistémica

3.3 La inversión extranjera directa (IED) como factor de competitividad

- 3.3.1 Análisis de la IED a nivel mundial y nacional: sectores, volumen, repercusiones.
- 3.3.2 Análisis del riesgo país de México y principales economías, ¿Por qué es importante conocerlo?
- 3.3.3 Factores sociales, políticos y climáticos que afectan el entorno económico de México

UNIDAD IV. La participación de México en los organismos internacionales y sus relaciones económicas con el mundo

Competencia:

Examinar la participación de México en el escenario internacional en materia económica y comercial, mediante el uso de datos estadísticos de plataformas nacionales e internacionales, para apoyar la toma de decisiones a escala empresarial, de forma objetiva, precisa, responsable y ética.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 4.1 Organismos internacionales y la participación de México.
 - 4.1.1 Fondo Monetario Internacional.
 - 4.1.2 Banco Mundial
 - 4.1.3 Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
 - 4.1.4 Banco Interamericano de Desarrollo
 - 4.1.5 Otros organismos
- 4.2 Principales regiones económicas del mundo.
 - 4.2.1 Norteamérica (TMEC)
 - 4.2.2 Unión Europea
 - 4.2.3 Sudamérica
 - 4.2.4 Relaciones económicas con Asia

UNIDAD V. El entorno económico y geopolítico actual y futuro del mundo

Competencia:

Analizar los efectos de los cambios en el entorno económico mundial, a través de la investigación en fuentes de información y bases de datos internacionales, para generar una opinión razonada respecto hacia donde se encamina la sociedad, con sentido social, responsable y objetiva.

Contenido:

Duración: 8 horas

5.1 Grandes retos del siglo XXI.

5.1.1 Pobreza y desigualdad social.

5.1.2 Fin del patrón dólar y consecuencias económicas para el mundo.

5.1.3 ¿Fin del comercio global? ¿resurgimiento del regionalismo?

5.1.4 China como nueva potencia mundial y su papel en el comercio, tecnología, relaciones políticas y valores asiáticos.

5.1.4.1 La nueva ruta de la seda.

5.1.4.2 La Asociación Económica Integral Regional (RCEP)

5.1.4.3 Banco Asiático de Inversión e Infraestructura (IIAB)

5.1.5 Modelo asiático de Desarrollo ¿modelo a imitar?

5.1.6 La incertidumbre como normalidad del entorno económico.

UNIDAD VI. Estudio del entorno económico de México y su comparación con otros países

Competencia:

Comparar la situación de México respecto al resto del mundo en materia económica y social, por medio del uso de fuentes de información oficiales y bases de datos internacionales, para determinar el grado de avance del progreso en el país, bajo un enfoque de objetividad, veracidad y ética.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 6.1 Análisis de los indicadores macroeconómicos principales.
 - 6.1.1 Evolución del Producto interno bruto.
 - 6.1.2 Desempleo, subempleo, informalidad y ocupación.
 - 6.1.3 Inflación y el reto de la política inflacionaria del Banco de México.
 - 6.1.4 Evolución de la Balanza comercial.
 - 6.1.5 Niveles de endeudamiento interno y externo.
 - 6.1.6 Política monetaria.
- 6.2 Comparación de México con otros países en índices internacionales.
 - 6.2.1 Índice de progreso social
 - 6.2.2 Índice de libertad económica
 - 6.2.3 Índice de corrupción
 - 6.2.4 Índice de desarrollo humano
 - 6.2.5 Ranking de reputación mundial
 - 6.2.6 Índice universal de los derechos humanos
 - 6.2.7 Índice mundial de innovación
 - 6.2.8 Otros índices

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Análisis comparativo de las principales aportaciones de las corrientes de pensamiento económico.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Busca fuentes de información confiables las diferentes corrientes de pensamiento económico. 2. Resume ideas principales. 3. Hace tablas comparando ideas principales por época. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Libros sobre economía e historia del pensamiento económico. ● Fuentes confiables de internet. ● Videos explicativos/documentales 	2 horas
UNIDAD II				
2	Causas de las principales crisis económicas en México y el mundo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Busca en las fuentes de información confiables, las causas de las principales crisis económicas. 2. Identifica características principales. 3. Elabora línea del tiempo con causas y consecuencias básicas de las crisis económicas. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Libros sobre macroeconomía. ● Fuentes confiables de internet. ● Videos explicativos/documentales 	3 horas
UNIDAD III				
3	Análisis FODA del nivel de competitividad de México.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Busca en las fuentes de información nacionales e internacionales los niveles de competitividad. 2. Identifica características principales. 3. Investiga los flujos de IED al país. 4. Investiga los índices de riesgos país de México. 5. Elabora un estudio de las 	<ul style="list-style-type: none"> ● Libros de economía. ● Fuentes confiables de internet. ● Bases de datos oficiales. 	8 horas

		fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del país.		
UNIDAD IV				
4	Análisis de los beneficios de los acuerdos comerciales que tiene México.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga la balanza comercial de cada acuerdo celebrado que tiene México. 2. Analiza los tipos de productos que se exportan e importan. 3. Analiza el crecimiento del flujo comercial con cada socio. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Libros de economía. ● Fuentes confiables de internet. ● Bases de datos oficiales del gobierno. 	6 horas
5	Ensayo de la participación de México en los organismos internacionales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga las acciones de México en cada organismo internacional. 2. Analiza sus beneficios y consecuencias de pertenecer a cada uno de ellos. 3. Estructura las ideas y las plasma en un ensayo. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Páginas oficiales de organismos internacionales ● Fuentes confiables de internet. ● Bases de datos oficiales. 	2 horas
UNIDAD V				
6	Ensayo sobre cómo serán las relaciones económicas, políticas y comerciales en un mundo bipolar (EEUU/CHINA)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Busca en fuentes de internet y libros las acciones de cada país por mantener la supremacía económica. 2. Analiza noticias recientes. 3. Estructura las ideas y comenta cómo considera que serán las negociaciones comerciales en el futuro. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Libros de economía. ● Fuentes confiables de internet. ● Bases de datos oficiales. ● Videos explicativos/documentales 	3 horas
UNIDAD VI				

7	Análisis de la situación económica y social de México y su posición a nivel internacional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Busca en fuentes de información nacionales e internacionales los indicadores macroeconómicos y sociales de México. 2. Identifica las características principales. 3. Investiga los elementos de riesgo. 4. Investiga la percepción de México en el mundo. 5. Analiza donde está ubicado México respecto a otros países. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Libros de economía. ● Fuentes confiables de internet. ● Bases de datos oficiales. 	8 horas
---	--	--	---	---------

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Controles de lectura
- Investigación de temas
- Técnica expositiva

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Tres evaluaciones parciales.....	30%
- Prácticas de taller.....	20%
- Exposición.....	10%
- Participación y controles de lectura.....	10%
- Portafolio de evidencias	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
Calvo, A. (2016). <i>Economía internacional y organismos económicos internacionales</i> . (2ª ed.). Editorial universitaria Ramón Areces.	Acemoglu, Daron / Robinson, James A. (2014). <i>Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza</i> . Booket. [clásica]
Carbaugh, R. (2017). <i>Economía internacional</i> . (13ª ed.). Cengage Learning.	Bernanke, B., & Frank, R. (2015). <i>Principles of macroeconomics</i> . McGraw-Hill Education.
Coe, N; Kelly, P; & Yeung, H. (2019). <i>Economic Geography: A Contemporary Introduction</i> . (3ª ed.). Wiley.	Hill, Charles. (2015). <i>Negocios internacionales: como competir en el mercado global</i> . (4ª ed.). McGraw-Hill. [clásica]
Dicken, Peter. (2015). <i>Global shift: mapping the changing contours of the world economy</i> . (7ª ed.). Guilford Press. [clásica]	Mahbubani, Kishore. (2015). <i>El nuevo hemisferio asiático: el irresistible desplazamiento del poder global hacia el oriente</i> . Siglo XXI. [clásica]
Hudson, Ray. (2016). <i>Approaches to Economic Geography: Towards a geographical political economy</i> . Routledge.	Romer, D. (2012). <i>Advanced macroeconomics</i> . McGraw-Hill. [clásica]
	Schiller, B. R. (2015). <i>The economy today</i> . McGraw-Hill. [clásica]

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta esta unidad académica deberá tener título de Licenciatura en Economía, Negocios Internacionales y/o afín. Preferentemente posgrado en Economía, Negocios Internacionales y/o afín. Doctorado en Economía con perfil internacional y/o afín. Experiencia mínima de 5 años en temas de economía internacional, relaciones internacionales o comercio internacional. Práctica docente mínima de 4 años en la impartición de clases en las áreas económicas. Ser una persona de pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Entorno Legal de los Negocios
- 5. Clave:**
- 6. HC: 04 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 04 CR: 08**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Yirandy Josué Rodríguez León
Berenice Martínez Pérez
Marianna Berrelleza Carrillo
Juan Benito Vela Reyna
Juan Manuel Alberto Perusquía Velasco

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje tiene como finalidad proporcionar las herramientas básicas respecto al ámbito jurídico administrativas que permiten en el alumno un amplio desarrollo en el campo laboral, así como, la efectiva toma decisiones basadas en el ordenamiento jurídico vigente. Esta unidad de aprendizaje es de carácter obligatorio, se imparte en la etapa básica, forma parte del área de conocimiento Derecho y no cuenta con requisitos previos para ser cursada.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Comprender las generalidades del marco jurídico aplicable en torno al ámbito de los negocios desde una perspectiva política, económica y social en México, para orientar la toma de decisiones apegadas a la legalidad, a través del estudio de diversas normas jurídicas con fuerza vinculante para el contexto mexicano con apego a la legalidad, desarrollando su capacidad ética y compromiso.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elaborar y entregar un proyecto final donde se identifiquen los tipos de derecho y el cumplimiento del mismo en el ámbito extranjero.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Derecho Constitucional

Competencia:

Analizar los conceptos básicos del Derecho Constitucional, así como sus generalidades y los sujetos que lo conforman mediante el estudio de la normatividad constitucional para determinar el sentido y alcance de la norma con un sentido ético, valorativo, en atención a los derechos humanos.

Contenido:

Duración: 16 horas

- 1.1. Antecedentes Históricos.
 - 1.1.1. Antecedentes Constitucionales. Concepto de Derecho Constitucional.
 - 1.1.2. Concepto de Constitución y características.
- 1.2. Garantías Individuales.
 - 1.2.1. Concepto.
 - 1.2.2. Sujetos.
 - 1.2.3. Características.
 - 1.2.4. Clasificación.
- 1.3. Análisis de las garantías individuales relativas a los entes Económicos.
 - 1.3.1. Artículos 1º y 5, Declaración de garantías y Derecho al Trabajo.
 - 1.3.2. Artículo 8 Derecho de Petición.
 - 1.3.3. Artículo 9, Derecho de Reunión y Asociación.
 - 1.3.4. Artículo 14 Garantías de Seguridad Jurídica y Garantía de Audiencia.
 - 1.3.5. Artículo 16 garantía de legalidad y actos de molestia.
 - 1.3.6. Artículo 21 facultades de autoridades.
 - 1.3.7. Artículo 25 Rectoría Económica del Estado.
 - 1.3.8. Artículo 26 Planeación democrática del estado.
 - 1.3.9. Artículo 27 garantías de propiedad y modalidades.
 - 1.3.10. Artículo 31, fracción IV obligación tributaria.
- 1.4. Análisis de la parte orgánica.
 - 1.4.1. Concepto de Estado.
 - 1.4.2. Elementos.
 - 1.4.3. Estructura.
- 1.5. División de poderes.
 - 1.5.1. Concepto, estructura y órganos del Estado.
 - 1.5.2 Facultades de Poderes.

1.5.2.1. Expresas.

1.5.2.2. Implícitas.

1.5.2.3. Concurrentes.

1.5.2.4. Residuales.

UNIDAD II. Derecho Mercantil

Competencia:

Comprender los preceptos generales del Derecho Mercantil, órganos regulatorios, los sujetos que lo conforman, así como, la función de los mismos, en materia de Derecho, a través del estudio de criterios jurisprudenciales para el dominio de las herramientas de negocio respaldadas en la legislación vigente con una aptitud crítica y responsable.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 2.1 Antecedentes del Derecho Mercantil.
- 2.2 Los actos de comercio.
 - 2.2.1. Concepto, enumeración y regulación.
- 2.3 Las sociedades mercantiles.
 - 2.3.1. Generalidades.
 - 2.3.2. Concepto y requisitos de constitución.
 - 2.3.3. Órganos sociales y facultades.
 - 2.3.4. Extinción, fusión y liquidación.
- 2.4 Los títulos de crédito en general.
 - 2.4.1. Concepto, generalidades y características.
 - 2.4.2. Requisitos y efectos jurídicos.
 - 2.4.3. Vencimiento y formas de extinción.
- 2.5 El cheque.
 - 2.5.1. Concepto y elementos personales.
 - 2.5.2. Requisitos y efectos jurídicos.
- 2.6 El pagaré.
 - 2.6.1. Concepto y elementos personales.
 - 2.6.2. Requisitos y efectos jurídicos.
 - 2.6.3. Diferencias con el cheque.
- 2.7 El fideicomiso.
 - 2.7.1. Concepto, Objeto y sujetos.
 - 2.7.2. Requisitos, obligaciones de las partes y extinción del contrato

UNIDAD III. Derecho del Trabajo

Competencia:

Aplicar los conceptos básicos de Derecho al Trabajo, así como sus generalidades y los preceptos que lo protegen en el ámbito laboral, mediante el estudio de los fundamentos básicos que rigen legislación laboral respecto a los tratados y convenios internacionales para la solución de conflictos jurídicos laborales con una visión crítica, humanista y de respeto a las partes vinculadas.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 3.1 Concepto de derecho del trabajo y características.
- 3.2 Sujetos de la relación laboral.
 - 3.2.1. Trabajador general y de confianza.
 - 3.2.2. Patrón.
 - 3.2.3. Patrón sustituto e intermediario.
- 3.3 Fuentes del derecho del trabajo, normas de interpretación.
- 3.4 Fuentes de las relaciones laborales, contrato y relación de trabajo.
 - 3.4.1. Contrato de trabajo, concepto, requisitos y tipos de contratos.
- 3.5 Causas de suspensión, rescisión y terminación.
- 3.6 Indemnización y formalidades de despido.
- 3.7 Condiciones de trabajo.
 - 3.7.1. Tipos de jornada de trabajo, días de descanso, vacaciones.
 - 3.7.2. Salario, clases y formas de fijarlo.
 - 3.7.3. Normas Protectoras y privilegios de salario.
- 3.8 Obligaciones de patrones y trabajadores.

UNIDAD IV. Aspectos legales de los tratados internacionales

Competencia:

Analizar los antecedentes que conforman los tratados internacionales, mediante el estudio de la normatividad internacional vinculante para México desde una perspectiva de derecho internacional, para potencializar las relaciones de negocios entre los sujetos implicados, con alto sentido de respeto, ética y solidaridad.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 4.1. Antecedentes y fundamento constitucional de los tratados internacionales.
- 4.2. Tratados, convenios y acuerdos ejecutivos, requisitos y autoridades facultadas.
- 4.3. Deberes de las partes, formas de modificación.
- 4.4. Obligatoriedad de los convenios, cumplimiento e incumplimiento.
 - 4.4.1. Panel de controversia.
 - 4.4.2. Autoridades y organismos internacionales competentes.
 - 4.4.3. Principales tratados internacionales vigentes

UNIDAD V. Marco jurídico del extranjero en México

Competencia:

Analizar los derechos y obligaciones de los extranjeros en el territorio mexicano, así como los correlativos en el ámbito internacional, además de las instituciones y organismos competentes a tales efectos, a través del estudio de la normatividad migratoria vigente, para desarrollar perspectivas respecto al ámbito de los negocios, con razonamiento lógico, propositivo y apego a los derechos humanos.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 5.1. El Instituto Nacional de Migración. Funciones principales. Conceptos de nacional mexicano y extranjero.
- 5.2. Calidades migratorias del extranjero.
 - 5.2.1. No inmigrante, clasificación.
 - 5.2.2. Inmigrante y clasificación, inmigrado.
- 5.3. Derechos y deberes de extranjeros.
- 5.4. Trámites para la obtención de permiso de trabajo del extranjero en México.
- 5.5. Violaciones a las leyes migratorias, sanciones.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Trabajos Investigativos.
- Casos Prácticos.
- Exposiciones frente al grupo.
- Conferencistas.
- Materiales Audiovisuales.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Resolución de Casos Prácticos.
- Trabajo Investigativos.
- Ensayos.
- Mapas comparativos.
- Juegos de Roles.
- Exposiciones Grupales

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

-Exámenes	30%
-Proyecto Final.....	40%
-Participación en Clases.....	10%
-Exposiciones.....	20%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Arias, R. (2016). <i>Derecho Mercantil</i>. Grupo Editorial Patria.</p> <p>Arteaga, E. (2017). <i>Derecho constitucional. Parte especial: poderes federales y locales</i>. Oxford University Press.</p> <p>Santillán, E. (2020). <i>Agenda laboral</i>. (31^a ed.). Ediciones Fiscales ISEF.</p> <p>Valverde, M. (2017). <i>Derecho del Trabajo</i>. Tecnos.</p>	<p>Ramón Areces Dabin, J. (2018). <i>Teoría del Derecho</i>. Editorial Reus</p> <p>Soberanes, J. (2016). <i>Los derechos humanos del orden jurídico mexicano en la constitución política de México y en los tratados internacionales: sus antecedentes y evolución</i>. Porrúa.</p> <p>Vázquez, I. (2020). <i>Derecho Mercantil: Obra adaptada al temario de oposición para el acceso a la carrera judicial y fiscal</i>. Editorial Universitaria</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparte la unidad de aprendizaje de Entorno Legal de los Negocios debe poseer título de Licenciatura en Negocios Internacionales, Administración de Empresas, o afín, preferentemente con posgrado. Contar con experiencia en el área de administración. Ser innovador, formador, informado, actualizado, proactivo, respetuoso, organizado, participativo y responsable

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Fundamentos de Metodología de Investigación
- 5. Clave:**
- 6. HC: 02 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 02 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Jesús Manuel Lucero Acosta
Juan Antonio Meza Fregoso
Karina Caro Corrales
Ma. Cruz Lozano Ramírez
Sergio Bernardino López

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez	Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas	Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza	Edith Martin Galindo
Mayra Iveth García Sandoval	

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Fundamentos de Metodología de la Investigación tiene como propósito que el estudiante aplique los principios del método científico como herramienta de apoyo para generar una propuesta de solución a problemas en las organizaciones. Además, desarrollará el pensamiento y sentido crítico, compromiso social y la comunicación efectiva.

Esta asignatura se imparte en la etapa básica con carácter obligatorio y es compartida para los programas educativos de las DES Económico-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Diseñar un protocolo de investigación aplicando los principios del método científico por medio de los enfoques cualitativo, cuantitativo y/o mixto, con el fin de proponer soluciones a las problemáticas de las organizaciones en el área económico-administrativa, de manera analítica, rigor metodológico, trabajo colaborativo y honestidad.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Protocolo de investigación que proponga una solución a un problema relacionado con las ciencias económico-administrativa se entrega en formato digital o impreso con las siguientes características: portada, índice, introducción, planteamiento del problema, marco teórico conceptual, metodología, resultados esperados, conclusiones y recomendaciones, cronograma, referencias en formato APA y anexos.

Presentación oral del protocolo de investigación con apoyo de herramientas digitales.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Fases del método científico

Competencia:

Analizar los conceptos básicos del método científico, mediante la revisión de los enfoques, tipos de métodos y alcances de la investigación, para reconocer su importancia de su aplicación y la generación de posibles soluciones a problemas en las organizaciones, con pensamiento crítico, honestidad y objetividad.

Contenido:

- 1.1 Tipos de métodos
- 1.2 El método científico y sus características.
- 1.3 Enfoques cuantitativo, cualitativo y mixto
- 1.4 Tipos de métodos (deductivo, inductivo, sintético y analítico)
- 1.5 Alcance de la investigación (exploratorio, descriptivo, correlacional y explicativo)

Duración: 4 horas

UNIDAD II. Planteamiento del problema

Competencia:

Definir el planteamiento del problema, mediante el análisis del contexto del fenómeno de estudio y la información de los problemas en las organizaciones, para establecer el alcance de la investigación, con pensamiento crítico, honestidad y objetividad.

Contenido:

- 2.1 Proceso para el planteamiento de un problema
 - 2.1.1 La idea de investigación
 - 2.1.2 Elección del tema
- 2.2 Contexto del problema
- 2.3 Objetivos de investigación
- 2.4 Preguntas de investigación
- 2.5 Justificación: relevancia, valor teórico, utilidad metodológica, conveniencia

Duración: 8 horas

UNIDAD III. Marco Teórico

Competencia:

Analizar y discriminar información, mediante la identificación y selección de documentos impresos y electrónicos de fuentes de información de corte científico, para desarrollar el marco teórico de la investigación, con pensamiento analítico y objetividad.

Contenido:

- 3.1 Revisión de literatura
- 3.2 Marco referencial
- 3.3 Marco conceptual
- 3.4 Marco metodológico
- 3.5 Marco empírico y/o trabajo relacionado

Duración: 8 horas

UNIDAD IV. Diseño metodológico

Competencia:

Examinar los elementos del diseño metodológico, a partir de la comparación de los enfoques de investigación, para definir el diseño metodológico de la investigación, con actitud analítica, objetiva y trabajo colaborativo.

Contenido:

- 4.1 Formulación de hipótesis
- 4.2 Características de una hipótesis
- 4.3 Tipos de hipótesis
- 4.4 Relación de hipótesis con las preguntas y objetivos de la investigación
- 4.5 Tipos de diseño de investigación
- 4.6 Población y tipos de muestra
- 4.7 Selección de la muestra
- 4.8 Tipos de muestreo
- 4.9 Variables
- 4.10 Operacionalización de variables para el diseño de instrumentos
- 4.11 Análisis de datos
- 4.12 Interpretación de resultados y recomendaciones

Duración: 8 horas

UNIDAD V. Reporte de anteproyecto

Competencia:

Redactar el reporte de resultados de la propuesta de investigación, a través de la selección de un tipo de reporte, con el fin de presentarlo a público especializado y no especializado, con responsabilidad, honestidad, claridad, pensamiento crítico y creativo.

Contenido:

- 5.1 Tipos de reportes de presentación de resultados
- 5.2 Estructura de un reporte de investigación
- 5.3 Elementos para la presentación de un reporte de investigación

Duración: 4 horas

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Mapa conceptual	<ol style="list-style-type: none"> 1. Resvisa las temáticas de las fases del método científico para elaborar un mapa conceptual. 2. Elabora un mapa conceptual que integre: tipos de métodos, características del método científico, tipos enfoques y alcances de la investigación. 3. Entrega en tiempo y forma de acuerdo a las indicaciones del docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Herramientas digitales • Recursos bibliográficos 	1 horas
UNIDAD II				
2	Planteamiento del problema	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del profesor para elaborar el planteamiento del problema. 2. Se integra en equipos. 3. Seleccionan el tema de investigación enfocada a atender una problemática o área de oportunidad en una organización. 4. Realiza el análisis contextual de la problemática. 5. Desarrolla los objetivos de la investigación. 6. Redacta las preguntas de investigación. 7. Elabora la justificación. 8. Entrega el avance al docente en formato impreso o digital. 9. El docente revisa y realiza observaciones, correcciones y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Herramientas digitales • Recursos bibliográficos 	8 horas

		10.El estudiante realiza correcciones.		
UNIDAD III				
3	Marco teórico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del profesor para la construcción del marco teórico. 2. Identifica y selecciona documento impresos y electrónicos de corte científico referentes a la investigación. 3. Analiza y discrimina la información seleccionada. 4. Redacta las ideas principales que apoyen la construcción del marco teórico. 5. Entrega el avance (marco teórico) al docente en fomato digital o impreso. 6. El docente revisa y realiza observaciones, correcciones y retroalimentación. 7. El estudiante realiza correcciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Herramientas digitales • Recursos bibliográficos 	10 horas
UNIDAD IV				
4	Diseño metodológico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones para elaborar el diseño metodológico de la investigación. 2. Formula las hipótesis. 3. Establece la relación de hipótesis con preguntas de investigación. 4. Selecciona el tipo de diseño de investigación. 5. Determina la población y muestra. 6. Establece el tipo de muestreo. 7. Define y operacionaliza las variables. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Herramientas digitales • Recursos bibliográficos 	10 horas

		8. Realiza el análisis de datos. 9. Interpreta resultados. 10. Entrega al docente el diseño metodológico en formato digital o impreso. 11. El docente revisa y realiza observaciones, correcciones y retroalimentación. 12. El estudiante realiza correcciones.		
5	Reporte de anteproyecto	1. Atiende la indicaciones del profesor para realizar un reporte de anteproyecto. 2. Revisa y analiza los tipos de reportes de presentación de resultados. 3. Selecciona un formato para presentar los resultados de la investigación. 4. Redacta el reporte de resultados de acuerdo al formato seleccionado. 5. Entrega el reporte del anteproyecto al docente en formato impreso o digital. 6. El docente revisa y realiza observaciones, correcciones y retroalimentación. 7. El estudiante realiza correcciones. 8. Elabora una presentación visual mediante el uso de herramientas digitales y presenta ante el grupo y docente los resultados de la investigación.	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Herramientas digitales • Recursos bibliográficos 	3 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Proporciona información sobre metodología de la investigación, enfoques de la investigación, métodos y técnicas
- Asesora en el uso de tecnologías de la información para la búsqueda de información de corte científico
- Proporciona ejemplos para demostrar la solución de problemas a través del método científico
- Dirige, supervisa y retroalimenta los avances de construcción de la investigación
- Propicia la participación activa del estudiante
- Elabora y aplica exámenes
- Explica y retroalimenta la elaboración de reportes de anteproyecto

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Busca y analiza información sobre metodología de la investigación, enfoques de la investigación, métodos y técnicas
- Aplica las tecnologías de la información para la búsqueda de información de corte científico
- Aplica el método científico para la propuesta de solución a una problemática
- Realiza las prácticas de taller de cada unidad temática
- Participa activamente en las actividades y clase
- Resuelve exámenes
- Elabora reportes de anteproyecto
- Realiza presentaciones del proyecto de investigación

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 2 examés.....	20%
- Avances del proyecto	30%
(prácticas de taller)	
- participación y discusión en clase.....	10%
- Proyecto de investigación	20%
- Presentación del reporte	20%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>García, D. (2017). <i>Metodología del trabajo de investigación: Guía práctica</i> (6ª ed.). Trillas.</p> <p>Hernández, R., Fernández, C. y Bautista, P. (2014). <i>Metodología de la Investigación</i> (6ª ed.). McGraw Hill Interamericana.</p> <p>Kennett, B. (2014). <i>Planning and Managing Scientific Research</i>. ANU Press.</p> <p>Kumar, R. (2014). <i>Research methodology a step by step. Guide for beginners</i> (4th ed.). Sage.</p> <p>Martínez, H. (2012) <i>Metodología de la investigación</i>. Cengage Learning. Recuperado de https://libcon.rec.uabc.mx:4431/lib/uabccengagesp/detail.action?docID=3430641. [Clásico]</p> <p>Mendoza, C. y Hernández, R. (2018). <i>Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta</i>. McGraw-Hill.</p> <p>Muñoz, C. (2015). <i>Cómo elaborar y asesorar una Investigación de Tesis</i> (3ª ed.). Pearson. [Clásico]</p> <p>Muñoz, G. (2020). <i>Estudios de caso, metodología científica y su análisis estadístico en las ciencias sociales</i>. ILCSA Ediciones.</p>	<p>American Psychological Association. (2021). <i>Manual de Publicaciones de la American Psychological Association</i> (4ª ed.). Manual Moderno.</p> <p>Arias, G. (2006). <i>Mitos y errores en la elaboración de tesis y proyectos de investigación</i> (3ª ed.). Episteme. [Clásico]</p> <p>Herbas, B. y Rocha, E. A. (2018). Metodología científica para la realización de investigaciones de mercado e investigaciones sociales cuantitativas. <i>Revista Perspectivas</i>, (42), 123-160. Recuperado de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332018000200006&lng=es&tlng=es.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta esta asignatura debe poseer un título de Licenciatura en algún área relacionada con las ciencias económico-administrativa, preferente con estudios de posgrado. Debe tener experiencia en investigación científica y haber realizado publicaciones en revistas y experiencia docente de mínimo un año, honesto para vivir los valores de la universidad, imparcial, congruente objetivo y empático con los estudiantes.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Desarrollo del Pensamiento Complejo
- 5. Clave:**
- 6. HC:** 01 **HT:** 03 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 01 **CR:** 05
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Básica
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Maricela Sevilla Caro
Carina García Favela
Perla Flor Márquez Silva
Marianna Berrelleza Carrillo
Karla Emilia Cervantes Collado

Fecha: 14 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje Desarrollo del Pensamiento Complejo tiene como propósito desarrollar en el alumno el pensamiento lógico, habilidades mentales y de raciocinio, que le apoyen en la toma de decisiones complejas las cuales aplicará en el ámbito profesional.

Esta asignatura es obligatoria, se imparte en la etapa básica y pertenece al área de conocimiento humanista.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar el pensamiento complejo a través de los métodos del razonamiento lógico para el apoyo a la toma de decisiones de las organizaciones con responsabilidad, objetividad y actitud colaborativa.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elaborar un portafolio de evidencias donde se integre la resolución de distintos casos prácticos mediante la implementación de diagramas de flujo de procesos.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Introducción a lógica.

Competencia:

Comprender los fundamentos de la lógica, mediante el análisis de las corrientes filosóficas y el pensamiento lógico, para iniciar el desarrollo del razonamiento complejo, con persistencia, disciplina y disposición.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 1.1. Origen filosófico de la lógica.
 - 1.1.1. Corrientes filosóficas.
 - 1.1.2. Disciplinas filosóficas.
- 1.2. Conceptos básicos del pensamiento lógico.
 - 1.2.1. Lógica natural y científica.
 - 1.2.2. El razonamiento.
 - 1.2.3. Deducción e inducción.
 - 1.2.4. Verdad y validez.
 - 1.2.5. Los elementos del conocimiento.
 - 1.2.5.1. El sujeto.
 - 1.2.5.2. El objeto.
 - 1.2.5.3. La representación.
 - 1.2.5.4. La operación.
- 1.3. Falacias.
 - 1.3.1. Falacias formales.
 - 1.3.2. Falacias no formales.
 - 1.3.3. La manera de evitar las falacias.

UNIDAD II. Lógica Formal.

Competencia:

Realizar razonamientos, empleando los métodos deductivo e inductivo, para tomar decisiones en forma racional, con pensamiento analítico y compromiso.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 2.1. Introducción a la lógica formal.
- 2.2. Concepto.
 - 2.2.1. Definición y función del concepto.
 - 2.2.2. Extensión y contenido de los conceptos.
 - 2.2.3. Clasificación de los conceptos.
- 2.3. Juicio
 - 2.3.1. El juicio como estructura del pensamiento.
 - 2.3.2. La clasificación por categorías
- 2.4. El razonamiento y los métodos.
 - 2.4.1. Las inferencias mediatas e inmediatas.
 - 2.4.2. El razonamiento o método deductivo
 - 2.4.2.1. El instrumento silogístico de la deducción.
 - 2.4.2.2. Formas y figuras del silogismo.
 - 2.4.2.3. Modos y valor del silogismo.
 - 2.4.2.4. Evaluación de validez de los silogismos.
 - 2.4.2.5. Los sofismas de la deducción.
 - 2.4.3. El razonamiento o método inductivo. Definición e importancia de la inducción.
 - 2.4.3.1. Clases de inducción.

UNIDAD III. Lógica simbólica.

Competencia:

Aplicar la lógica proposicional, a través del lenguaje lógico, simbólico y tablas de verdad, para comprobar la validez de argumentos con disciplina, voluntad y persistencia.

Contenido:

Duración: 5 horas

3.1. Características de la lógica simbólica

3.1.1. Propositiones simples y compuestas.

3.1.2. Conectivos lógicos.

3.1.2.1. Conjunción.

3.1.2.2. Disyunción

3.1.2.3. Negación.

3.1.2.4. Condicional (implicación)

3.1.2.5. Doble condicional.

3.1.3 Operaciones con proposiciones.

3.2. Tablas de verdad.

3.2.1. Definición.

3.2.2. Utilidad de las tablas de verdad.

3.2.3. Reglas para la construcción de las tablas de verdad.

3.2.4. Construcción de tablas de verdad utilizando los conectivos lógicos.

3.2.5. Propositiones Tautológicas, de contingencia y contradictorias.

3.3. Argumento.

3.3.1. Elementos del argumento.

3.3.2. Comprobación de validez del argumento.

UNIDAD IV. Diagramación.

Competencia:

Resolver casos prácticos a través de la construcción de diagramas de flujo para la toma de decisiones con pensamiento analítico, disciplina y persistencia.

Contenido:

Duración: 6 horas

4.1 Introducción

- 4.1.1 Concepto y utilidad del Algoritmo.
- 4.1.2 Concepto y utilidad del diagrama de flujo.
- 4.1.3 Operadores matemáticos, relacionales y lógicos.
- 4.1.4 Expresiones lógicas.
- 4.1.5 Estrategias utilizadas para la solución de un problema.
 - 4.1.5.1 Análisis de problemas.
 - 4.1.5.2 Diseño de la solución de problemas.

4.2. Construcción de algoritmos y diagramas de flujo.

- 4.2.1 Elementos del algoritmo.
- 4.2.2 Símbolos utilizados en los diagramas de flujo.
- 4.2.3 Entrada de datos.
- 4.2.2 Cálculos y procesos.
- 4.2.3 Salida de la información.
- 4.2.4 Corrida de escritorio.
- 4.2.5 Estructuras Condicionales.
 - 4.2.5.1. Alternativa simple.
 - 4.2.5.2 Alternativa doble.
 - 4.2.5.3 Alternativa múltiple.
 - 4.2.5.4 Estructura condicional anidada
- 4.2.6 Estructuras repetitivas.
 - 4.2.6.1 Ciclo mientras.
 - 4.2.6.2 Ciclo repetir-hasta
 - 4.2.6.3 Ciclo desde-para

4.3 Resolución de casos prácticos mediante algoritmos y diagramas de flujo.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Origen filosófico de la lógica.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un ensayo con la información obtenida sobre el origen filosófico de la lógica, corrientes y disciplinas. 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Internet ● Libros especializados ● Computadora ● Proyector 	3 horas
2	Pensamiento lógico y falacias	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un mapa conceptual con la información obtenida sobre el pensamiento lógico y falacias. 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Internet ● Libros especializados ● Computadora ● Proyector 	3 horas
UNIDAD II				
3	Terminología de la lógica formal	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora una tabla descriptiva con la información obtenida sobre la lógica formal, definiciones, elementos, clasificaciones, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Internet ● Libros especializados ● Computadora ● Proyector 	3 horas

		4. Entrega la actividad para su retroalimentación.		
4	Razonamientos deductivo e inductivo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un cuadro sinóptico con la información obtenida sobre razonamientos deductivos e inductivos, definiciones, características, etc. 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Libros especializados • Computadora • Proyector 	3 horas
5	Validez de razonamientos deductivos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un reporte de ejercicios resueltos donde evalúe la validez de razonamientos deductivos (silogismos). 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Libros especializados • Computadora • Proyector 	3 horas
UNIDAD III				
6	Características de la Lógica proposicional y tablas de verdad	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un reporte de investigación con la información obtenida sobre la lógica proposicional y tablas de verdad. 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Libros especializados • Computadora • Proyector 	3 horas

7	Proposiciones compuestas utilizando conjunción, disyunción, negación, Implicación y doble implicación.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un reporte de ejercicios resueltos sobre de proposiciones compuestas mediante conjunción, disyunción, negación, implicación y doble implicación. 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Listado de ejercicios a resolver ● Internet ● Libros especializados ● Computadora ● Proyector 	9 horas
8	Validez de argumentos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un reporte de ejercicios resueltos sobre la evaluación de validez de argumentos. 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Listado de ejercicios a resolver ● Internet ● Libros especializados ● Computadora ● Proyector 	3 horas
UNIDAD IV				
9	Diagramas de flujo y algoritmos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un resumen con la información obtenida sobre las bases teóricas de diagramas de flujo y algoritmos 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Internet ● Libros especializados ● Computadora ● Proyector 	3 horas
10	Diagrama de flujo de procesos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes 	<ul style="list-style-type: none"> ● Internet ● Libros especializados ● Computadora 	3 horas

		<p>confiables (bibliográficas y electrónicas).</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Elabora un reporte de investigación con la información obtenida sobre diagramas de flujo de procesos. 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Proyector 	
11	Estructuras condicionales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un reporte que incluye diagramas de flujo utilizando estructuras condicionales. 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Listado de problemas a resolver mediante diagramas de flujo. ● Internet ● Libros especializados ● Computadora ● Proyector 	6 horas
12	Estructuras repetitivas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del docente. 2. Localiza información de fuentes confiables (bibliográficas y electrónicas). 3. Elabora un reporte que incluye diagramas de flujo utilizando estructuras repetitivas. 4. Entrega la actividad para su retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Listado de problemas a resolver mediante diagramas de flujo. ● Internet ● Libros especializados ● Computadora ● Proyector 	6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos de la lógica del razonamiento, proposicional y de diagramación.
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas.
- Proporciona información para las prácticas de taller.
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos.
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller.
- Propicia la participación activa de los estudiantes.
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades.
- Diseña y aplica evaluaciones.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre los conceptos de la lógica del razonamiento, proposicional y de diagramación.
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor.
- Realiza las prácticas de taller.
- Participa activamente en clase.
- Elabora y entrega reportes de prácticas.
- Trabaja de manera individual y en equipo.
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma.
- Realiza y presenta las actividades extra clase.
- Realiza investigación documental.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 2 Evaluaciones parciales...40%
- Tareas 10%
- Portafolio de evidencias....50%
- Total.....100%**

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Cairó, O. (2005). <i>Metodología de la programación: algoritmos, diagramas de flujo y programas</i>. Alfa omega. [clásica]</p> <p>Chávez, P. (2012). <i>Lógica. Introducción a la ciencia del razonamiento</i>. Publicaciones culturales. [clásica]</p> <p>Copi, I., Cohen, C. (2016). <i>Introducción a la lógica</i>. Limusa.</p> <p>Joyanes, L. (2020). <i>Fundamentos de programación: algoritmos, estructura de datos y objetos</i>. (5ª ed.). McGraw-Hill.</p> <p>Morín, E. (2004). <i>Introducción al pensamiento complejo</i>. Gedisa. [clásica]</p>	<p>Andrade, E., Cubides, P., Márquez, C., Vargas, E., y Cancino, D. (2008). <i>Lógica y pensamiento formal</i>. Universidad del Rosario Editorial.</p> <p>Cori, R., Lascar D. (2000). <i>Mathematical Logic: A course with exercises -- Part I -- Propositional Calculus, Boolean Algebras, Predicate Calculus, Completeness Theorems</i>. Oxford University Press.</p> <p>Gallo, C. (2021). <i>An Introduction to Propositional Logic and Set Theory</i>.</p> <p>Gutiérrez, R. (2006). <i>Introducción a la lógica</i>. Esfinge. [clásica]</p> <p>Joyanes, L. (2020). <i>Fundamentos de programación: algoritmos, estructura de datos y objetos</i>. https://uabc.vitalsource.com/#/books/9781456279417/cfi/6/2!/4/2/2@0:0</p> <p>Lee, R.C.T (2007). <i>Introducción al diseño y análisis de algoritmos: un enfoque estratégico</i>. McGraw-Hill Interamericana.[clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Desarrollo del Pensamiento Complejo debe contar con título de Licenciado en Informática, Sistemas Computacionales, Ciencias Computacionales, Inteligencia de Negocios o con maestría en el área de conocimiento. Con experiencia mínima de tres años en la docencia y profesional. Ser creativo, analítico, asertivo y responsable que fomente el trabajo en equipo y la investigación.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Mercadotecnia Avanzada
- 5. Clave:**
- 6. HC: 02 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 02 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Juan Benito Vela Reyna
Marianna Berrelleza Carrillo
Rita Muñoz Cázares
Martin Francisco Montaña Hernández

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de esta unidad de aprendizaje es que el alumno desarrolle habilidades de análisis y valoración para determinar los comportamientos y las necesidades de los consumidores actuales con la finalidad de aplicar la mezcla de mercadotecnia en un producto o servicio a nivel internacional.

Se imparte en la etapa disciplinaria con carácter obligatorio y pertenece al área de conocimiento Administración.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar los fundamentos de mercadotecnia, por medio de la identificación y empleo de técnicas de análisis y valoración, para desarrollar e implementar un plan estratégico de mercadotecnia a nivel internacional, con actitud propositiva, responsable y apertura

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Plan estratégico de mercadotecnia, con las fases de análisis de mercado, recolecta de datos cuantitativos, análisis de pronóstico de necesidades y la definición de productos y/o servicios. Se entrega en formato digital con las características que el docente determine.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Análisis estratégico de mercado

Competencia:

Identificar la orientación y las necesidades del mercado cambiante, a partir del análisis estratégico de mercadotecnia, para determinar sus nuevos hábitos de consumo, con actitud reflexiva, crítica y abierta al cambio.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1 La orientación y la información del mercado
- 1.2 Proceso de una transacción a una relación
- 1.3 Valor del cliente y valor para el cliente
- 1.4 La retención y crecimiento de clientes
- 1.5 Cambios demográficos y hábitos de consumo
 - 1.5.1 De compras físicas a compras electrónicas

UNIDAD II. Investigación Avanzada de Mercado

Competencia:

Distinguir las herramientas y técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa de mercadotecnia, mediante la identificación de sus fases de recolección de datos, para el procesamiento, validación y análisis de datos que permitan sustentar una adecuada toma de decisiones, con actitud proactiva, reflexiva y objetiva.

Contenido:

- 2.1 Métodos de investigación cualitativo y cuantitativo
- 2.2 Preparación de datos y análisis básico de datos
- 2.3 Segmentación de mercado (Análisis de Clúster)
- 2.4 Reducir los datos recopilados a información manejable

Duración: 7 horas

UNIDAD III. Comportamiento del Consumidor

Competencia:

Determinar los hábitos y costumbres de consumo del mercado, mediante la realización de un diagnóstico que considere los factores económicos, sociales, culturales, psicológicos y demográficos, para describir el comportamiento del consumidor global, con iniciativa y perseverancia.

Contenido:

- 3.1 La Estratificación Social
- 3.2 La Identidad del Género y su Impacto en el Consumo
- 3.3 Estudio del Ciclo de Vida y sus Efectos en el Consumo
- 3.4 Tendencias Sociales
- 3.5 Hábitos de Consumo
- 3.6 Procesos Psicológicos del Consumidor
 - 3.6.1 Atención y Percepción
 - 3.6.2 Aprendizaje y Memoria
 - 3.6.3 Motivación y Emoción
- 3.7 Proceso de Toma de decisión de Compra
 - 3.7.1 Decisiones Emocionales, Intuitivas y de Instinto
 - 3.7.2 Evaluación del Producto
 - 3.7.3 Decisión de Compra
 - 3.7.4 Proceso Pos compra

Duración: 6 horas

UNIDAD IV. Mercadotecnia Emergente

Competencia:

Descubrir los nuevos escenarios de diseño y planificación en mercadotecnia, mediante la identificación de las nuevas técnicas y habilidades que propician el uso de la tecnología, con la finalidad de diseñar y aplicar estrategias de comunicación efectivas para llegar al cliente global, de manera responsable y creativa.

Contenido:

Duración: 8 horas

4.1 Tendencias en Marketing

- 4.1.1 Future Marketing Thinking
- 4.1.2 Nuevas Tecnologías Aplicadas a la Mercadotecnia
- 4.1.3 El Futuro Director de Mercadotecnia
- 4.1.4 La nueva mezcla de mercadotecnia

4.1 Comercio Electrónico

- 4.1.1 Emprender en internet
- 4.1.2 Fundamentos de comercio electrónico
- 4.1.3 Creación de una web y tienda virtual: Hosting, Dominio, etc.
- 4.1.4 Mercadotecnia móvil

4.2 Contenidos

UNIDAD V. Comunicación Comercial

Competencia:

Planificar estrategias de publicidad creativas, mediante la selección de los medios de comunicación acordes al segmento, para implementarlas en una campaña publicitaria que genere impacto en el consumidor, con actitud proactiva, honesta y respetuosa.

Contenido:

Duración: 5 horas

5.1 Estrategias Publicitarias Creativas

5.1.1 La Mercadotecnia de la Comunicación

5.1.2 Gestionar Puntos de Contacto

5.1.2 Creatividad de la Estrategia

5.2 Planificar Medios

5.2.1 Sistema de Información de Mercadotecnia (SIM)

5.2.2 La mezcla de Mercadotecnia y su interrelación con la Estrategia de Medios

5.2.3 La negociación, el Seguimiento, Evaluación y Cierre.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Análisis estratégico de mercado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para elaborar el análisis estratégico de mercado 2. Revisa el caso de estudio proporcionado por el docente 3. Identifica la orientación y necesidades del mercado cambiante 4. Analiza la información recabada 5. Determina los nuevos hábitos de consumo. 6. Escribe el reporte en un documento de texto y lo entrega al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Estudio de caso 	6 horas
UNIDAD II				
2	Investigación avanzada de mercado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para distinguir las herramientas y técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa de mercadotecnia. 2. Revisa el caso de estudio proporcionado por el docente. 3. Identificación de sus fases de recolección de datos 4. Procesamiento, validación y análisis de datos 5. Lograr sustentar una 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Estudio de caso. 	8 horas

		<p>adecuada toma de decisiones.</p> <p>6. Escribe el reporte en un documento de texto y lo entrega al docente.</p>		
UNIDAD III				
3	Comportamiento del consumidor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para determinar los hábitos y costumbres de consumo del mercado. 2. Revisa el caso de estudio proporcionado por el docente. 3. Identificación de sus fases de recolección de datos 4. realizando un diagnóstico que considere los factores económicos, sociales, culturales, psicológicos y demográficos 5. Describir el comportamiento del consumidor global. 6. Escribe el reporte en un documento de texto y lo entrega al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Estudio de caso. 	6 horas
UNIDAD IV				
4	Mercadotecnia emergente	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para descubrir los nuevos escenarios de diseño y planificación en mercadotecnia. 2. Revisa el caso de estudio proporcionado por el docente. 3. Mediante la identificación 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Estudio de caso. 	7 horas

		<p>de las nuevas técnicas y habilidades que propician el uso de la tecnología.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Diseñar y aplicar estrategias de comunicación efectivas para llegar al cliente global, 5. Describir el comportamiento del consumidor global. 		
UNIDAD V				
5	Plan estratégico de mercadotecnia	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para planificar estrategias de publicidad creativas. 2. Diseña su propio caso de aplicación para desarrollar su plan estratégico de mercadotecnia 3. Realiza el diagnóstico del mercado siguiendo los siguientes pasos <ol style="list-style-type: none"> a. Recolección de datos b. Definición de las necesidades c. Diseño de su estrategia de comunicación. 4. Presenta en clase los resultados logrados. 5. Entrega del plan estratégico de mercadotecnia. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Caso de aplicación propia. 	5 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Mesas redondas
- Estudios de caso
- Debates
- Aprendizaje basado en problemas
- Aprendizaje basado en proyectos
- *Rol playing*
- Solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Resumen
- Síntesis
- Ensayo
- Técnica expositiva
- Trabajo de campo
- Trabajo colaborativo
- Elaboración de informes
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	20%
- Trabajos.....	20%
- Exposiciones.....	20%
- Plan estratégico de mercadotecnia.....	40%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Chaffey, D. & Ellis-Chadwick, F. (2019). <i>Digital Marketing</i>. (7ª ed.) Pearson.</p> <p>Ferrell, O.C., y Hartline, M. (2018). <i>Estrategia de Marketing</i>. (6ª ed.). Cengage Learning Learning. https://libcon.rec.uabc.mx:6012/es/lc/uabc/titulos/40167</p> <p>Kotler P., Kartaya H. & Setiawan I. (2016). <i>Marketing 4.0: moving from traditional to digital</i>. John Wiley & Sons</p> <p>McDaniel, C. y Gates, R. (2016). <i>Investigación de mercados</i> (10ª ed.). Cengage Learning [clásica]</p> <p>O'Guinn, T., Allen, C. y Semenik, R.J. (2013). <i>Publicidad y Promoción Integral de Marca</i> (6ª ed.). Cengage Learning. [clásica]</p> <p>Villanueva G., J. y Del Toro M., J.M. (coord.) (2017). <i>Marketing Estratégico</i> (2ª ed). EUNSA - IESE Business School.</p>	<p>Castro, A. (2020). <i>Comercio y marketing internacional</i>. (5ª ed.). Cengage Learning</p> <p>Charles, L. (2011). <i>Marketing</i>. (11a ed.). Cengage Learning [clásica]</p> <p>Hoyer, W.D., Macinnis, D.J. y Rik, P. (2018). <i>Comportamiento del Consumidor</i>. (7ª ed.). Cengage Learning</p> <p>Lamb, C., Hair, J. y McDaniel, C. (2013). <i>MKTG Marketing</i>. [clásica]</p> <p>Peng, M. W. (2015). <i>Estrategia Global</i>. (3ª ed.). Cengage Learning. [clásica]</p> <p>Ryan, D. (2016). <i>Understanding Digital Marketing</i> (5th ed.). KoganPage. [clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Mercadotecnia Avanzada debe contar con título de licenciatura en Mercadotecnia o Negocios Internacionales y/o Administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Administración de la Calidad y Certificación
- 5. Clave:**
- 6. HC: 02 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 02 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguna

Equipo de diseño de PUA

María Marcela Solís Quinteros
Virginia Guadalupe López Torres
Claudia Angélica Castro Olivas
Zulema Córdova Ruíz

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Administración de Calidad y Certificación tiene como propósito dotar al estudiante con los conocimientos y habilidades requeridas sobre calidad que le permitan aplicar las normas ISO 9000 en las distintas organizaciones a fin de que puedan acceder a la certificación y al mismo tiempo desarrollar una cultura de calidad soportada en procesos de mejora continua en el marco de un sistema de aseguramiento de la calidad con el objetivo de incrementar la productividad y competitividad de dicha organización. Esta unidad de aprendizaje opera en la etapa disciplinaria, es de carácter obligatoria y pertenece al área de conocimiento de Administración.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Desarrollar un sistema de aseguramiento de la calidad a partir de la norma ISO 9000, mediante el análisis de las características del ente económico para propiciar el incremento de la productividad y el desarrollo de su competitividad, con compromiso y responsabilidad social.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Reporte técnico que aplique el sistema de calidad ISO 9000 en una organización, en el cual se desarrollen los instrumentos de diagnóstico que analicen el entorno interno y externo de la empresa, evalúe la situación operativa y administrativa de la misma; y seleccione los procedimientos y técnicas a implementar en uno de los puntos de la norma ISO 9000.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Desarrollo de una cultura de calidad

Competencia:

Reconocer la importancia de la cultura de calidad, mediante el análisis de sus elementos, dimensiones y beneficios dentro de una organización; para establecer estrategias de posicionamiento en el mercado, con un enfoque objetivo y pragmático que prioriza la responsabilidad social.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1. Razones del cambio hacia una cultura de calidad.
- 1.2. Conceptos de cultura.
- 1.3. Cultura organizacional.
 - 1.3.1. Dimensiones de Hofstede: individualismo/colectivismo, distancia de poder, masculinidad/feminidad, evasión ante la incertidumbre y orientación a largo plazo.
- 1.4. Desarrollo de una cultura de la calidad
 - 1.4.1. Liderazgo para el cambio hacia una cultura de calidad

UNIDAD II. Certificación de la calidad

Competencia:

Comprender el proceso y sistemas de certificación de la calidad, mediante la identificación de su alcance, tipos y normas que faciliten su obtención, con la finalidad de responder a las demandas del mercado con responsabilidad y enfoque global.

Contenido:**Duración:** 6 horas

- 2.1. Certificación y calidad.
- 2.2. Procesos de certificación.
- 2.3. Sistemas de certificación.
 - 2.3.1. ISO 9000
 - 2.3.2. IATF16949
 - 2.3.3. ISO 22000 (HACCP)

UNIDAD III. Modelos y normas de la calidad

Competencia:

Analizar los diferentes modelos y normas de calidad aplicables en las organizaciones, a través de la identificación de los factores y criterios para la mejora de procesos e inclusión de buenas prácticas en las empresas, con responsabilidad social y objetividad.

Contenido:**Duración:** 7 horas

- 3.1. Modelos clásicos de la calidad
 - 3.1.1. Modelo EFQM
 - 3.1.2. Premio Malcolm Baldrige
 - 3.1.3. Premio Deming
 - 3.1.4. Premio Nacional de Calidad
- 3.2. Modelos contemporáneos de la calidad.
 - 3.2.1. Modelo de cuadro de mando (Balanced Scorecard)
- 3.3. Normas internacionales ISO, mejores prácticas.
 - 3.3.1. Aplicaciones de las normas internacionales en diferentes sectores

UNIDAD IV. El sistema de calidad de las empresas

Competencia:

Analizar los sistemas de gestión de calidad de las áreas funcionales de la empresa, mediante la identificación de las características de los sistemas de calidad para comprender las implicaciones que tienen en la estructura organizacional, con objetividad y responsabilidad social.

Contenido:**Duración:** 6 horas

- 4.1. Implicaciones de los sistemas de calidad en los niveles gerenciales.
- 4.2. Los sistemas de calidad en las áreas funcionales de la empresa.
- 4.3. Aplicaciones de los sistemas de calidad en áreas complementarias de una empresa.

UNIDAD V. El aseguramiento de la calidad e implementación

Competencia:

Especificar el proceso de desarrollo e implementación del aseguramiento de la calidad en las organizaciones, mediante la elaboración de la documentación requerida por la norma, para el logro de la mejora continua en los productos o servicios, con honestidad y responsabilidad.

Contenido:

Duración: 7 horas

- 5.1. ¿Qué es el aseguramiento de la calidad?
 - 5.1.1. Características y beneficios
 - 5.1.2. Componentes del sistema de aseguramiento de la calidad
- 5.2. Sistemas y proceso para el aseguramiento de la calidad.
- 5.3. Implementación de los sistemas de calidad y su aseguramiento.
 - 5.3.1. Proceso de desarrollo e implementación

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Cultura de calidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. En equipo, seleccionan una empresa pequeña o mediana de su localidad, para realizar dos visitas como clientes-usuarios y observar el entorno y la operación. 2. Diseñan una lista de verificación con base en el material teórico de cultura de calidad que les permita identificar y tipificar la cultura 3. Cada miembro del equipo complementa la lista de verificación acorde a lo observado durante sus visitas 4. Todos los miembros del equipo comentan lo observado y redactan un informe técnico que indique la existencia o no de una cultura de calidad y en su caso su tipificación. 5. Entrega de reporte al docente 	<ul style="list-style-type: none"> • Hoja de verificación • Lápiz • Computadora • Material de apoyo del docente • Procesador de texto 	6 horas
2	Hofstede	<ol style="list-style-type: none"> 1. El profesor entrega un estudio de caso a los estudiantes. 2. Por equipo y con base en la información del estudio de caso, analizan la cultura de la calidad para cada una de las dimensiones de Hofstede. 3. Elaboran un reporte técnico donde tipifiquen cada una de las dimensiones de Hofstede y 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de caso • Computadora • Procesador de texto • Internet 	4 horas

		plantean recomendaciones 4. Presentan en foro de discusión sus resultados.		
UNIDAD II				
3	ISO 9000	<ol style="list-style-type: none"> 1. El profesor proveerá un estudio de caso 2. En equipo analizan la información de estudio de caso para determinar: <ul style="list-style-type: none"> • La conveniencia de obtener una certificación bajo la norma ISO 9000 • El sentido pragmático de la familia de normas ISO 9000, 9001, 9004 y 19011. • Las barreras de entrada al mundo de la certificación 3. Diseñan una propuesta para empresas medianas sobre la implementación de ISO 9000 4. Desarrollan un diagrama de correlación, de la aplicación de las normas de la familia ISO 9000, con los diferentes tipos de organizaciones segmentadas por gran sector en la región. 5. Entregan reporte técnico al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Estudio de caso proporcionado por el docente • Familia de normas • Computadora • Procesador de texto 	8 horas
UNIDAD III				

4	Modelo EFQM	<ol style="list-style-type: none"> 1. En equipo, seleccionan una empresa pequeña o mediana de su localidad para tomarla como base del análisis. 2. Desarrollan un análisis breve de la operación de la empresa. 3. Tomando como base el modelo EFQM identificarán cada uno de los elementos y criterios que contempla este modelo en función de la empresa seleccionada. 4. Entrega de análisis en formato ppt al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Material de apoyo brindado por el docente • Internet 	6 horas
UNIDAD IV				
5	Análisis del sistema de gestión de calidad y sus implicaciones en la organización	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporcionará al estudiante un caso de estudio sobre las implicaciones organizativas al implantar un sistema de gestión de calidad. 2. Analiza el caso de estudio y presenta un reporte acerca de la relación entre los sistemas de gestión de la calidad con los modelos organizativos de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Caso de estudio • Procesador de texto 	2 horas
UNIDAD V				
6	Sistema de aseguramiento de la calidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. En equipo, seleccionan una empresa para conocer su sistema de aseguramiento de la calidad. 2. Identifican cada uno de los componentes que forma parte del aseguramiento de calidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Procesador de texto • Internet 	2 horas

		3. Entregar reporte a docente		
7	Desarrollo e implementación del aseguramiento de la calidad	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente presenta información relacionada con el desarrollo e implementación del aseguramiento de la calidad 2. En equipo y con base en el material de apoyo del docente, presentan la iconografía del proceso que se lleva a cabo en una organización. 3. Exponen reporte en clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Procesador de texto • Material de apoyo brindado por el docente • Internet 	4 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Análisis y estudios de caso
- Discusión grupal
- Presenta información sobre los conceptos básicos
- Retroalimentación individual y grupal
- Elabora y aplica evaluaciones

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Resumen
- Síntesis
- Trabajo de campo
- Trabajo individual y colaborativo
- Elaboración de informes
- Exposiciones
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	20%
- Caso práctico (entrega de proyecto final).....	40%
- Entrega de actividades relacionadas con cada unidad de aprendizaje.....	40%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Benzaquen de las Casas, J. (2019). <i>La dirección de la calidad y la administración</i> (1ª ed.). Cengage Learning. https://issuu.com/cengagelatam/docs/9786075267708</p> <p>Cantú, H. (2011). <i>Desarrollo de una cultura de calidad</i> (4ª ed.). McGraw Hill. [clásica].</p> <p>Doney, J. (2019). <i>Total Quality Management (TQM): Concepts, Implementation and applications</i>. Nova Science Publishers</p> <p>Evans, J. y William, L. (2020). <i>Administración y control de la calidad</i> (10ª ed.). Cengage Learning.</p> <p>Gutiérrez, H. (2014). <i>Calidad y Productividad</i> (4ª ed.). McGraw Hill. [clásica]</p> <p>Sartor, M. & Orzes, G. (2019). <i>Quality management: Tools, methods and standards</i>. Emerald Publishing Limited.</p>	<p>Mauch, P. (2014). <i>Administración de la Calidad. Teoría y Aplicaciones</i>. (1ª ed.). Trillas. [clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Administración de la Calidad y Certificación debe contar con título de Licenciado en Negocios Internacionales, Ingeniería Industrial o área afín. Con experiencia mínima de dos años en la docencia y tres años de experiencia laboral, preferentemente en el área de producción, específicamente participando en la implementación de sistemas de calidad. Ser proactivo, analítico, que fomente el trabajo en equipo y la investigación.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana
- 2. Programa Educativo:** Licenciatura en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Análisis de Operatividad Financiera
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 08**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Matemáticas Financieras

Equipo de diseño de PUA

Julio Octavio Blas
Georgina Tejeda Vega
Sósima Carrillo
Juan Benito Vela Reyna
Lourdes Patricia Escobar Pérez

Fecha: 14 de abril de 2021

Firma

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Dra. Esperanza Manrique Rojas
Dra. Adelaida Figueroa Villanueva

Firma

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de la unidad de aprendizaje es desarrollar en el estudiante la capacidad de análisis e interpretación financiera para coadyuvar en la toma de decisiones asertivas en una entidad económica que asegure su permanencia en el mercado nacional e internacional.

La utilidad radica en que brinda la metodología, técnicas y herramientas financieras que le permitirán al alumno analizar los estados financieros básicos de modo objetivo, crítico y con una visión global.

Esta asignatura se imparte en la etapa disciplinaria con carácter obligatoria, además es necesario contar con conocimientos básicos de contabilidad, haber cursado la unidad de aprendizaje de Matemáticas Financieras, y pertenece al área del conocimiento Finanzas.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Interpretar el estado financiero de un ente económico mediante la aplicación de la metodología de análisis para la toma de decisiones con sentido de responsabilidad y compromiso social

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Resolver y entregar caso práctico aplicando un análisis e interpretación financiera, en el cual se integre información financiera y el método

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Información financiera.

Competencia:

Identificar el panorama general del ámbito financiero y los principales estados financieros, mediante el análisis contextual de casos empresariales, para determinar su situación financiera, con responsabilidad, análisis crítico y honestidad.

Contenido:

Duración: 16 horas

- 1.1. Panorama general de la administración financiera
 - 1.1.1 Concepto de finanzas
 - 1.1.2 Diferencia entre servicios y administración financieros
 - 1.1.3 Usuarios de la información financiera
 - 1.1.4 Oportunidades profesionales en las finanzas
 - 1.1.5 Las finanzas en la estructura organizativa de la empresa
 - 1.1.6 Responsabilidades del personal de finanzas
- 1.2. Información financiera
 - 1.2.1 Características de la información financiera
 - 1.2.2 Características y alcance de los estados financieros básicos
 - 1.2.2.1 Estado de situación financiera
 - 1.2.2.2 Estado de resultados integral
 - 1.2.2.3 Estado de flujo de efectivo
 - 1.2.2.4 Estado de cambios en el capital contable
- 1.3. Elaboración e interpretación de estado de flujo de efectivo
- 1.4. Elaboración e interpretación de estado de cambios en el capital contable

UNIDAD II. Métodos de análisis financiero

Competencia:

Diferenciar los métodos de análisis financiero, a partir de su clasificación, características y utilidad, para seleccionar los adecuados a las necesidades de información de la entidad económica, con objetividad, responsabilidad y visión global.

Contenido:

Duración: 20 horas

- 2.1. Generalidades del análisis financiero
 - 2.1.1 Concepto de análisis financiero
 - 2.1.2 Objetivos del análisis financiero
- 2.2. Tipos de análisis financiero
 - 2.2.1 Características del análisis vertical
 - 2.2.2 Características del análisis horizontal
- 2.3. Principales indicadores financieros
 - 2.3.1 Concepto de liquidez
 - 2.3.2 Concepto de solvencia
 - 2.3.3 Concepto de rentabilidad
 - 2.3.4 Concepto de endeudamiento
 - 2.3.5 Concepto de productividad
- 2.4. Métodos de análisis financieros
- 2.5. Método de reducción a porcentos
- 2.6. Método de razones financieras
 - 2.6.1 Índices de liquidez
 - 2.6.2 Índices de endeudamiento
 - 2.6.3 Índices de actividad
 - 2.6.4 Índices de rentabilidad
 - 2.6.5 Índices de valor de mercado
- 2.7. Método de aumento y disminuciones
- 2.8. Método de tendencias
- 2.9. Método Gráfico
- 2.10. Método Dupont

UNIDAD III. Análisis e interpretación de estados financieros.

Competencia:

Aplicar los métodos de análisis e interpretar la información financiera que surja de la entidad, mediante la elaboración de un reporte financiero, para emitir una opinión que coadyuve en la toma de decisiones asertivas, con honestidad, criterio prudencial y enfoque global.

Contenido:**Duración:** 12 horas

- 3.1 Interpretación de la situación financiera de una empresa a través de los métodos de análisis horizontal y vertical.
 - 3.1.1 Método de reducción a porcentos
 - 3.1.2 Método de razones financieras.
 - 3.1.3 Método de aumentos y disminuciones.
 - 3.1.4 Método de tendencias.
 - 3.1.5 Método de Grafico.
 - 3.1.6 Método Du pont.
- 3.2 Informe sobre la situación financiera de la empresa.
- 3.3 Casos prácticos integradores.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Elementos de estructura del estado de situación financiera y estado de resultados integral.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para estructurar los estados de situación financiera y de resultados integral. 2. De manera individual o por equipo organiza la información proporcionada por el docente para estructurar los estados financieros y de resultados. Considerando los siguientes aspectos: la naturaleza de las cuentas y las NIF de presentación y valuación. 3. Expone sus resultados ante el grupo y el docente. 4. Presenta la información por escrito al docente para su revisión y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Información de casos prácticos. • Bibliografía básica de contabilidad. • Sitios especializados en contabilidad básica. • Normas de información financiera. • Computadora con Excel y Word. • Proyector. • Software de presentación de diapositivas. 	2 horas
2	Elementos de estructura del estado de flujo efectivo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para estructurar los estados de flujo de efectivo 2. De manera individual o por equipo organiza la información proporcionada por el docente para estructurar los estados de flujo efectivo. Considerando los siguientes aspectos: la naturaleza de las cuentas y las NIF de presentación y valuación. 3. Expone sus resultados ante el grupo y el docente. 4. Presenta la información por 	<ul style="list-style-type: none"> • Información de casos prácticos. • Bibliografía básica de contabilidad. • Sitios especializados en contabilidad básica. • Normas de información financiera. • Computadora con programa Excel y Word. • Proyector. • Software de presentación de diapositivas. 	6 horas

		escrito al docente para su revisión y retroalimentación.		
3	Elementos de estructura del estado de cambios en el capital contable.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para estructurar los estados de cambios en el capital contable 2. De manera individual o por equipo organiza la información proporcionada por el docente para estructurar los estados de cambios en el capital contable por el método directo e indirecto. Considerando los siguientes aspectos: la naturaleza de las cuentas, las NIF de presentación y valuación y el acta constitutiva de la entidad económica. 3. Presenta la información por escrito al docente para su revisión y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Información de casos prácticos. • Bibliografía básica de contabilidad. • Sitios especializados en contabilidad básica. • Normas de información financiera. • Computadora con programa Excel y Word. • Proyector. • Software de presentación de diapositivas. • Acta constitutiva de la entidad económica. 	3 horas
UNIDAD II				
4	Método de reducción a porcientos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para aplicar el procedimiento del método de reducción a porcientos. 2. El docente brinda el estado de situación financiera y estado de resultados integral de la entidad. 3. El estudiante aplica el método de reducción a porcientos a los estados financieros proporcionados 	<ul style="list-style-type: none"> • Estado de situación financiera y estado de resultados integral de la entidad económica. • Normas de información financiera. • Bibliografía de administración financiera. • Sitios especializados en métodos de análisis financiero. • Computadora con programa 	3 horas

		<p>por el docente.</p> <ol style="list-style-type: none"> Analiza los resultados obtenidos del método utilizado y describe los hallazgos. Expone los resultados y hallazgos ante el grupo y el docente. Presenta los resultados por escrito al docente para su revisión y retroalimentación. 	<p>Excel y Word.</p> <ul style="list-style-type: none"> Proyector. Software de presentación de diapositivas. 	
5	Método de razones financieras	<ol style="list-style-type: none"> Atiende las indicaciones del docente para aplicar el procedimiento del método de razones financieras. El docente brinda el estado de situación financiera y estado de resultados integral de la entidad. El estudiante aplica el método de razones financieras a los estados financieros proporcionados por el docente. Analiza los resultados obtenidos del método utilizado y describe los hallazgos. Expone los resultados y hallazgos ante el grupo y el docente. Presenta los resultados por escrito al docente para su revisión y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> Estado de situación financiera y estado de resultados integral de la entidad económica. Normas de información financiera. Bibliografía de administración financiera. Sitios especializados en métodos de análisis financiero. Computadora con programa Excel y Word. Proyector. Software de presentación de diapositivas. 	6 horas
6	Método de aumento y disminuciones	<ol style="list-style-type: none"> Atiende las indicaciones del docente para aplicar el procedimiento del método de aumento y 	<ul style="list-style-type: none"> Estados de situación financiera y estados de resultados integral de la entidad económica. 	3 horas

		<p>disminuciones.</p> <ol style="list-style-type: none"> 2. El docente brinda el estado de situación financiera y el estado de resultados integral de al menos dos periodos. 3. El estudiante aplica el método de aumento y disminuciones a los estados financieros proporcionados por el docente. 4. Analiza y compara los resultados obtenidos del método utilizado y describe los hallazgos. 5. Expone los resultados y hallazgos ante el grupo y el docente. 6. Presenta los resultados por escrito al docente para su revisión y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Normas de información financiera. • Bibliografía de administración financiera. • Sitios especializados en métodos de análisis financiero. • Computadora con programa Excel y Word. • Proyector. • Software de presentación de diapositivas. 	
7	Método Dupont	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para aplicar el procedimiento del método de Dupont 2. El docente brinda el estado de situación financiera y el estado de resultados integral. 3. El estudiante aplica el método de Dupont a los estados financieros proporcionados por el docente. 4. Analiza los resultados obtenidos del método utilizado, describe los 	<ul style="list-style-type: none"> • Estado de situación financiera y estado de resultados integral de la entidad económica. • Normas de información financiera. • Bibliografía de administración financiera. • Sitios especializados en métodos de análisis financiero. • Computadora con programa Excel y Word. • Proyector. • Software de presentación de diapositivas. 	3 horas

		hallazgos y realiza el esquema para su determinación. 5. Presenta los resultados por escrito al docente para su revisión y retroalimentación.		
UNIDAD III				
8	Informe del análisis financiero de un ente económico de cobertura internacional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para integrar el informe del análisis financiero. 2. De manera individual o por equipo retoma la información de los indicadores financieros obtenidos de los diferentes métodos. 3. Analiza la información de forma integral considerando su contexto para emitir una opinión de la situación financiera de la entidad económica. 4. Presenta el informe en formato digital al docente para su revisión y retroalimentación, considerando las reglas de redacción, ortografía y gramática. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reportes de los indicadores financieros obtenidos en las prácticas anteriores. • Apuntes y notas de clase. • Libros de texto de redacción. • Norma APA 	4 horas
9	Exposición del análisis e interpretación financiera de un ente económico de cobertura internacional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para exponer el informe del análisis financiero. 2. De manera individual o por equipo expone la información de los 	<ul style="list-style-type: none"> • Informe del análisis financiero • Software de presentación de diapositivas • Computadora con programa power point o prexi. • Proyector 	2 horas

		<p>indicadores financieros obtenidos de los diferentes métodos.</p> <ol style="list-style-type: none">3. Expone la información de forma integral considerando su contexto para emitir una opinión de la situación financiera de la entidad económica de cobertura internacional.4. Entrega la presentación de diapositivas en formato digital al docente para su revisión y retroalimentación considerando las reglas de redacción, ortografía y gramática.	<ul style="list-style-type: none">• Software de presentación de diapositivas.	
--	--	--	---	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad esperada de los trabajos académicos, bibliografía, así como sitios web especializados recomendados, y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Exposición de los temas
- Planteamiento de ejercicios
- Presentación de videos
- Invitación de conferencistas

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Resolución de ejercicios
- Exposición de temas
- Trabajos en equipo
- Desarrollo de la práctica final

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	20%
- Trabajos de investigación y resolución de ejercicios.....	30%
- Avance 1 del informe final.....	10%
- Avance 2 del informe final.....	10%
- Informe final del análisis financiero	20%
- Exposición del análisis financiero.....	10%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Gitman, L. J. y Zutter, C. J. (2016). <i>Principios de administración financiera</i> (14^a ed.). Pearson.</p> <p>Ochoa, G. A. y Saldívar, R. (2012). <i>Administración financiera Correlacionada con las NIF</i>. McGraw-Hill Interamericana. [Clásica].</p> <p>Perdomo, A. (2002). <i>Elementos básicos de administración financiera</i> (10^a ed.). Cengage learning. [Clásica].</p> <p>Revsine, L., Collins, D., Johnson, B., Mittelstaedt, F. y Soffer, L. (2018). <i>Financial reporting and analysis</i> (7th ed.). Mc Graw Hill.</p> <p>Rojas, L. (2016). <i>Fundamentos de análisis financieros versión alumno</i> (5^a ed.). IMCP.</p> <p>Zamorano, E. (2016). <i>Análisis para la toma de decisiones</i> (4^a ed.). IMCP.</p>	<p>Besley, S. y Brigham, F. (2016). <i>Fundamentos de administración financiera</i> (14^a ed.). Cengage learning.</p> <p>Rodríguez, F. (2017). <i>Finanzas 2. Finanzas corporativas: Una propuesta metodológica</i>. IMCP.</p> <p>Tapia, C. y Jiménez, J. (2019). <i>Como entender finanzas sin ser financiero</i> (2^a ed.). IMCP</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Análisis de Operatividad Financiera debe contar con título de licenciatura en contaduría o administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo, analítico y que fomente el trabajo en equipo interdisciplinario.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Derecho Empresarial
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 01 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 07**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Yirandy Josué Rodríguez León
Berenice Martínez Pérez
Lydia Raquel King Lee
Marianna Berrelleza Carrillo
Juan Benito Vela Reyna

Fecha: 16 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de esta Unidad de Aprendizaje es que los alumnos se familiaricen con el marco legal empresarial que rige las actividades en cuanto a los negocios, así como desarrollar habilidades de: conocimiento, razonamiento y aplicación del sistema normativo vigente; mostrando valores de honestidad, respeto y ética profesional. Esta unidad de aprendizaje se imparte en la etapa disciplinaria de la Licenciatura en Negocios Internacionales, es de carácter obligatorio, forma parte del área de conocimiento de Derecho, y no tiene requisito para cursarla.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar los aspectos jurídicos que conforman el buen funcionamiento de una empresa con base a la legislación empresarial para participar en el intercambio de bienes, productos y servicios comerciales a nivel internacional, de una manera honesta, respetuosa y con ética profesional.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Estructurar un informe de la constitución de una sociedad anónima en México con perspectivas de actividad internacional con apego al marco legal global.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Generalidades del Derecho Empresarial

Competencia:

Identificar los requisitos en la constitución de una sociedad o empresa, mediante la implementación de la legislación vigente, con la finalidad de comprender la operación de una empresa, con una actitud honesta y respetuosa

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1. Concepto Legal de Empresa.
 - 1.1.1. Clasificación Legal de Empresa
- 1.2. Sociedades Mercantiles en México
 - 1.2.1. Sociedad de Responsabilidad Limitada de Capital Variable (LLC-Limited Liability Company)
 - 1.2.2. Sociedad por Acciones Simplificadas (Simplified Shares Company)
 - 1.2.3. Sociedad Anónima Promotora de Inversión (Stock Corporation for Investment Promotion)
 - 1.2.4. Sociedad Financiera de Objeto Múltiple (Multi Purpose Financial Company)
- 1.3. Contrato de Sociedades Mercantiles
- 1.4. El Capital Social

UNIDAD II. Derecho Mercantil

Competencia:

Examinar preceptos mercantiles, a través de la legislación comercial, para distinguirlos respecto a otras normativas de Derecho de modo honesto, ético-profesional y respetuoso.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 2.1. Concepto de Derecho Mercantil
- 2.2. Evolución del derecho mercantil
- 2.3. El acto de comercio
- 2.4. Sistemas legales
- 2.5. Indicaciones generales
- 2.6. Sistema del código de comercio
- 2.7. Sistema de la definición y enumeración
- 2.8. Afirmación legal o presunción
- 2.9. Carácter de la enumeración.
- 2.10. Naturaleza jurídica de los actos de comercio.
 - 2.10.1. Clasificación de los actos de comercio.
 - 2.10.2. Actos mixtos.

UNIDAD III. El Comerciante

Competencia:

Analizar conceptos básicos del comerciante, con apego a los derechos establecidos en la legislación vigente en materia mercantil, para distinguir su intervención en el mercado económico; con lealtad, responsabilidad y compromiso.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 3.1 El comerciante en general
- 3.2 Concepto legal del comerciante
- 3.3 Derechos y obligaciones del comerciante
- 3.4 El comerciante individual
- 3.5 Capacidad ordinaria y de ejercicio
- 3.6 Impedimentos para ejercer el comercio
- 3.7 Los auxiliares del comercio
- 3.8 Los dependientes del comercio

UNIDAD IV. La Negociación Mercantil

Competencia:

Centrar las generalidades de la negociación mercantil, por medio del análisis de la normativa aplicable al comercio, con la finalidad de identificar la importancia y las posibilidades de internacionalización empresarial, de modo empático, leal y comprometido.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 4.1 Concepto de negociación
- 4.2 Elementos de la negociación mercantil
- 4.3 Enumeración
- 4.4 Clientela
- 4.5 Derecho al arrendamiento
- 4.6 Prórroga del arrendamiento
- 4.7 Propiedad Industrial
- 4.8 El nombre comercial
- 4.9 Nombre del comerciante
- 4.10 Marcas, patentes y certificados de invención
- 4.11 Avisos comerciales

UNIDAD V. Cosas Mercantiles

Competencia:

Identificar los títulos valor y operaciones bancarias, mediante la elección de instrumentos idóneos en el ámbito personal-profesional, para la agilización y eficientización del intercambio comercial, de manera responsable, respetuosa y honesta

Contenido:

Duración: 9 horas

5.1 Los títulos valor

- 5.1.1 La denominación de los títulos valor
- 5.1.2 Diferencias entre los títulos valor
- 5.1.3 Características esenciales de los títulos valor
- 5.1.4 Cancelación de los títulos valor
- 5.1.5 Títulos al portador y los nominativos

5.2 El cheque

- 5.2.1 Sujetos que intervienen en el cheque
- 5.2.2 Las formas especiales del cheque
- 5.2.3 Requisitos legales del cheque

5.3 El pagaré

- 5.3.1 Sujetos que intervienen en el pagaré
- 5.3.2 Requisitos legales del pagaré

5.4 La letra de cambio

- 5.4.1 Sujetos que intervienen en la letra de cambio
- 5.4.2 Requisitos legales de la letra de cambio

5.5 Del aval, del pago y del protesto

5.6 El endoso: concepto y clases

5.7 Operaciones Bancarias (Activas, Pasivas y Neutras)

UNIDAD VI. Sociedades Mercantiles

Competencia:

Identificar los aspectos fundamentales de los distintos tipos de sociedades mercantiles que se manejan en el comercio, así como su vida orgánica, mediante el estudio de la norma mercantil, a fin de orientar al ente económico, con una actitud de respeto y honestidad al marco legal.

Contenido:

Duración: 15 horas

- 6.1. Concepto Legal de las Sociedades Mercantiles.
- 6.2. Personalidad Jurídica,
- 6.3. Forma de constitución, estatutos, naturaleza, derechos y obligaciones de los socios
- 6.4. Órganos Sociales,
- 6.5. Capital Social.
- 6.6. Disolución y liquidación de las sociedades mercantiles
 - 6.7. Asamblea general de accionistas o de socios de cada sociedad mercantil
 - 6.7.1. Naturaleza de los acuerdos de la asamblea
 - 6.7.2. Funcionamiento de la asamblea
 - 6.7.3. Convocatoria
 - 6.7.4. Reunión
 - 6.7.5. Deliberación
 - 6.7.6. Asambleas especiales
 - 6.7.7. Requisitos legales
 - 6.7.8. Competencia y facultades de la asamblea general ordinaria y extraordinaria de cada sociedad mercantil
 - 6.7.9. Quórumes legales.
- 6.8. Órganos de vigilancia de cada sociedad mercantil.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Aspectos legales de la empresa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Consulta material bibliográfico y electrónico, referente a los aspectos legales de las empresas. 2. Determina los elementos esenciales, naturaleza, características entre otros de las sociedades. 3. Elabora un ensayo con los elementos del inciso anterior. 4. Entrega el ensayo al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet. • Material Bibliográfico y electrónico • Computadora. • Cañón 	2 horas
UNIDAD II				
2	Concepto, fuentes y otros aspectos relevantes del Derecho Mercantil	<ol style="list-style-type: none"> 1. Con apoyo de la normatividad en materia mercantil, elabora una clasificación de los actos de comercio, 2. La clasificación se presenta en un diagrama de flujo. 3. De forma individual entrega al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet. • Material Bibliográfico y electrónico • Computadora. • Cañón 	2 horas
UNIDAD III				
3	El comerciante y su naturaleza jurídica	<ol style="list-style-type: none"> 1. Simula la figura del comerciante frente a grupo. 2. Con apoyo de la normatividad aplicable a la materia, desarrolla frente a grupo el rol de comerciante afinando las características 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet. • Material Bibliográfico y electrónico • Computadora. • Cañón 	2 horas

		<p>del mismo.</p> <p>3. Los roles se darán conforme a las indicaciones del docente.</p> <p>4. A manera del foro se desarrollará la actividad.</p>		
UNIDAD IV				
4	Simula el registro de una marca en el I.M.P.I.	<p>1. Atiende a las indicaciones del docente:</p> <p>2. Elabora un trabajo de investigación, por equipo, que debe contener los siguientes aspectos:</p> <p>a) Portada.</p> <p>b) Información siguiente: Servicios que ofrece el I.M.P.I., tarifas, requisitos de ingreso a la Cuenta Pase, formas de pago, tiempo aproximado de respuesta a solicitudes, notificaciones, qué es MARCANET, Ley que lo regula, fecha de creación, Secretaría del cual depende, objetivo, Sedes en la República Mexicana, su vinculación a Convenios Internacionales y simulación de un registro de marca.</p> <p>c) Conclusión.</p> <p>d) Citas y referencias bibliográficas en formato APA 6ª Edición.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Páginas web • Portales oficiales. 	4 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Cumple con las reglas ortográficas y gramaticales en la elaboración de tu práctica. 4. Accede al portal oficial del I.M.P.I. 5. Busca información sobre los aspectos que se enlistan en las indicaciones del docente. 6. Realiza lo siguiente: Crea Tu Cuenta Pase y simula el registro de una marca propia de tu elección. Toma capturas de pantalla de este proceso y anexa a tu investigación. 7. Entrega al docente para su retroalimentación y evaluación en la fecha y medio señalado.3 		
UNIDAD V				
5	Contrato de Arrendamiento Financiero o Leasing.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende a las indicaciones del docente: 2. Entrega, por equipo, con base a la información que recabes, un contrato de arrendamiento financiero o leasing, que contenga los aspectos siguientes: <ol style="list-style-type: none"> a) Clase de bienes que financia el arrendamiento financiero, tipo de financiamiento, beneficios fiscales, gastos en que se incurren al celebrar el 	<ul style="list-style-type: none"> • Instituciones de crédito • Asesor financiero • Internet • Libro de práctica forense • Modelos de contratos de arrendamiento financiero. 	3 horas

		<p>contrato, forma de pago, seguro, requisitos para la celebración del contrato, porcentaje del valor factura del activo a adquirir.</p> <p>b) Citas y referencias bibliográficas en formato APA 6ª Edición.</p> <p>3. Cumple con las reglas ortográficas y gramaticales en la elaboración de tu contrato.</p> <p>4. Acude, en equipo, a una institución bancaria que ofrezca Arrendamiento Financiero o Leasing y recaba la información que se solicita en las indicaciones del paso anterior para llenar un modelo de contrato de arrendamiento financiero o leasing.</p> <p>5. Busca información, en prácticas forenses o internet, modelos de contratos de arrendamiento financiero y elige uno que contenga todos los elementos esenciales y de validez.</p> <p>6. Llena con la información que obtuviste en el banco.</p> <p>7. Realiza lo siguiente: llena, con la información personalizada que obtuviste en el banco, el modelo de</p>		
--	--	---	--	--

		<p>contrato de arrendamiento financiero que seleccionaste.</p> <p>8. Entrega al docente para su retroalimentación y evaluación en la fecha y medio señalado.</p>		
UNIDAD VI				
6	Informe del análisis de una Convocatoria de Asamblea Ordinaria de una Sociedad Anónima.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende a las indicaciones del docente: <ol style="list-style-type: none"> a) Entrega, por equipo, un informe del análisis de una convocatoria de asamblea ordinaria de una sociedad anónima, en la que concluyas si cumple con los requisitos exigidos por la Ley o viola alguna disposición. b) Citas y referencias bibliográficas en formato APA 6ª Edición. 2. Cumple con las reglas ortográficas y gramaticales en la elaboración de tu análisis. 3. Entra a la siguiente página https://psm.economia.gob.mx. Elige una convocatoria de asamblea ordinaria de una sociedad anónima. 4. Busca información en la Ley General de Sociedades Mercantiles en los artículos 172, 182, 184, 185, 186, 187 y demás relativos a los 	<ul style="list-style-type: none"> • Página oficial del Sistema Electrónico de Publicaciones de Sociedades Mercantiles (PSM) • Ley General de Sociedades Mercantiles • Internet. 	3 horas

		<p>requisitos legales de una convocatoria de asamblea ordinaria de una Sociedad Anónima.</p>		
--	--	--	--	--

5. Realiza lo siguiente: Coteja la convocatoria que elegiste con los requisitos que exige la ley, para saber si ésta cumple o no con ellos.
6. Entrega al docente para su retroalimentación y evaluación el informe de referencia en la fecha y medio señalado.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Trabajos Investigativos.
- Casos Prácticos.
- Exposiciones frente al grupo.
- Conferencistas.
- Materiales Audiovisuales

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Resolución de Casos Prácticos.
- Trabajo Investigativos.
- Ensayos.
- Mapas comparativos.
- Juegos de Roles.
- Actividades Prácticas.
- Exposiciones Grupales.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

-Exámenes	30%
-Proyecto Final.....	40%
-Participación en Clases.....	10%
-Actividades Prácticas.....	20%
 Total.....	 100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Álamo Cerrillo, R. (2016). <i>La economía digital y el comercio electrónico: su incidencia en el sistema tributario</i>. Dykinson.</p> <p>Arroyo Chacón, J. I. (2019). Contratos bancarios modernos. <i>Gestión Joven</i>, 20(3), 60–74.</p> <p>BAPTISTE RAKOTOARIVELOA, J., ZARATÉ, P., & KILGOUR, D. M. (2018). Future Risk Analysis for Bank Investments using PROMETHEE. <i>Estudios de Economía Aplicada</i>. 36(1), 207–216.</p> <p>Calvo Marroquín, O., & Puente y Flores, A. (2018). <i>Derecho mercantil (48a ed.)</i>. Limusa.</p> <p><i>Código de comercio: incluye ley general de sociedades mercantiles y ley general de títulos y operaciones de crédito: actualizado</i>. (2017). ILCSA.</p> <p>Dávalos Mejía, L. C. F., & Gómez López, M. (2016). <i>Títulos y operaciones de crédito: análisis teórico práctico de la ley general de títulos y operaciones de crédito y temas afines</i>. [recurso electrónico] (4a. edición, reimpresión).</p> <p>Domínguez Orozco, J., & Reséndiz Núñez, C. (2019). <i>Sociedades y asociaciones civiles (27a ed.)</i>. Ediciones Fiscales ISEF.</p> <p>García Rodríguez, S. (2018). <i>Derecho Mercantil: los títulos de crédito y el procedimiento mercantil (12a ed.)</i>. Porrúa.</p> <p>Gómez Gordo, J. (2016). <i>Títulos de crédito (13a ed.)</i>. Porrúa.</p> <p>Luna Guerra, A. (2020). <i>Régimen legal y fiscal del fideicomiso</i></p>	<p>Association of Chartered Certified Accountants (Great Britain). (2017). <i>Corporate and Business Law (GLO): Vol. Tenth edition</i>. BPP Learning Media.</p> <p>Dobrinka Chankova, & Ivan Pankevych. (2019). <i>Dynamic Elements in the Contemporary Business Law</i>. ADJURIS.</p> <p>Pérez Cázares, M. E. (2018). <i>El nuevo derecho procesal mercantil (2a ed.)</i>. Tirant lo Blanch.</p> <p>PÉREZ CÁZARES, M. E. (2019). Administradores de las sociedades mercantiles, su trascendencia procesal. <i>Revista Perspectiva Empresarial</i>, 6(2), 109–122. https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.16967/23898186.606</p> <p>Reyes Corona, O. G., & García Castañón, E. F. (2017). <i>Sociedades y asociaciones civiles: contratos asociativos y aparcería industrial (1a ed.)</i>. Tax.</p> <p>Ruiz Rojas, René (2018). <i>Asamblea de socios o accionistas en las sociedades mercantiles (4ta ed.)</i>. Ediciones Fiscales Isef</p> <p>Tchotourian, I., & Morteo, M. (2019). Entreprises a Mission Societale: Regard De Juristes Sur Une Institutionnalisation De La Rse. <i>Vie et Sciences de l'Entreprise</i>, 208, 72–93. https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.3917/vse.208.0072</p> <p>Trueba Fano, J. M. (2016). <i>Tratamiento fiscal del fideicomiso (2a ed.)</i>. Thomson reuters.</p>

(13a ed.). Ediciones Fiscales ISEF.

Mantilla Molina, R. L. (2015). *Derecho mercantil: introducción y conceptos fundamentales: sociedades* (29a ed.). Porrúa. [clásica]

Mendoza Popoca, O. A. (2015). *Naturaleza jurídica del fideicomiso mexicano*. Editorial Porrúa [clásica]

NARVÁEZ BONNET, J. E. (2015). El contrato de seguro y los contratos de la actividad financiera: Coberturas y tendencias del seguro global bancario. *Revista Ibero-Latinoamericana de Seguros*, 24(43), 49–102. <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.11144/Javeriana.ris43.csaf> [clásica]

Ortiz Romero, J. C. (2016). *Juicio oral mercantil: comentado: comentado*. [recurso electrónico].

Quintana Adriano, E. A. (2015). *Ciencia del derecho mercantil: teoría, doctrina e instituciones* (3a ed.). Porrúa. [clásica]

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Derecho Empresarial debe contar con título Licenciatura en Negocios Internacionales, Administración de Empresas, o afín, preferentemente con estudios de posgrado. Debe tener experiencia en el área Jurídico-Administrativa; ser innovador, formador, informado, actualizado, proactivo, respetuoso, organizado, participativo y responsable con sus estudiantes.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Derecho Internacional
- 5. Clave:**
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Yirandy Josué Rodríguez León
Berenice Martínez Pérez

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 16 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje Derecho Internacional tiene como propósito que alumno examine las relaciones entre estados considerando la legislación pública y privada, con respecto a los negocios internacionales a los principios Derecho Internacional. Además, permite identificar los derechos y obligaciones en el marco de relaciones entre personas físicas, morales y los gobiernos en un ámbito internacional, con actitud crítica, responsabilidad social, apego a las normas y lineamientos establecidos. Esta unidad de aprendizaje opera en la etapa disciplinaria, es de carácter obligatoria y pertenece al área de conocimiento de Derecho.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Examinar las relaciones entre los Estados, mediante el análisis e interpretación de la legislación de Derecho Internacional Público y Privado, para determinar el sentido y alcance normativo respecto a relaciones de negocios internacionales, con sentido ético, responsable y respeto a las diferencias culturales.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Informe de Caso Práctico donde se identifiquen y analicen los derechos y obligaciones en materia de negocios internacionales, respecto a un supuesto de hecho que sirva de base para el proceso de toma de decisiones jurídicas derivado de normatividad internacional con carácter vinculante para personas físicas y/o morales en territorio mexicano.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Derecho Internacional Público

Competencia:

Identificar los elementos del Derecho Internacional Público, mediante el análisis de la normatividad pública internacional vigente, para comprender las funciones de los organismos globales, con respeto y ética profesional.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 1.1 Generalidades
 - 1.1.1 Concepto
 - 1.1.2 Fuentes del Derecho Internacional Público
 - 1.1.3 Sujetos del Derecho Internacional Público
- 1.2 El Estado
 - 1.2.1 Concepto Jurídico de Estado
 - 1.2.2 Órganos estatales de las relaciones internacionales
 - 1.2.3 Responsabilidad internacional de los Estados
 - 1.2.4 Medios pacíficos de solución de los conflictos internacionales
 - 1.2.5 Sanciones del Derecho Internacional Público
- 1.3 Organizaciones Internacionales
 - 1.3.1 Teoría General de las Organizaciones Internacionales
 - 1.3.2 Organización de las Naciones Unidas
 - 1.3.3 Organización de los Estados Americanos
 - 1.3.4 Unión Europea

UNIDAD II. Derecho Internacional Privado

Competencia:

Comprender los conocimientos sobre los conceptos básicos del Derecho Internacional Privado y sus generalidades, mediante el análisis de la normatividad privada internacional vigente, para aplicar los derechos y obligaciones como personas físicas en el contexto internacional, con respeto y ética profesional.

Contenido:

Duración: 8 horas

2.1 Generalidades

2.1.1 Conceptos generales

2.1.2 Objeto

2.1.2.1 Diferencia entre derecho interno y derecho internacional

2.1.3 Naturaleza de sus normas

2.1.4 Fuentes

2.2 Contenido del derecho Internacional privado

2.2.1 Derecho de la nacionalidad

2.2.2 Condición jurídica de los extranjeros

2.2.3 Métodos para resolver los problemas derivados del tráfico jurídico internacional

2.3 Derecho Internacional privado en América Latina y México

UNIDAD III. Normas Internacionales

Competencia:

Analizar diferentes normas internacionales vigentes, mediante el estudio de los postulados generales en materia de derechos humanos y económicos para la correcta aplicación en el marco de las relaciones de comerciales globales, con tolerancia y objetividad

Contenido:**Duración:** 8 horas

- 3.1 Declaración Universal de Derechos Humanos.
- 3.2. Convención sobre Estatutos de los Refugiados.
- 3.3. Pacto Internacional de Derechos Económicos, Sociales y Culturales.
- 3.4. Convención Internacional sobre la Protección de los Derechos de Todos los Trabajadores Migratorios y de sus Familiares
- 3.5. Normatividad de la Organización Internacional del Trabajo (OIT)
- 3.5. Legislación correspondiente a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE)
- 3.6. Tratados Internacionales
 - 3.6.1. Concepto y Denominación de los Tratados
 - 3.6.2. Jerarquía en el Derecho Mexicano.
 - 3.6.3. Vinculación con los poderes de la unión.

UNIDAD IV. Derecho Internacional Comercial

Competencia:

Examinar el marco de derecho internacional comercial, mediante el análisis de estrategias jurídicas en materia de negocios internacionales, para su aplicación en el entorno socio-económico, con actitud analítica, objetiva y propositiva.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 4.1. Marco legal del comercio exterior.
- 4.2. Comercialización y negociación en el campo de los negocios internacionales.
- 4.3. Evaluación de un proyecto de negocio internacional y evaluación de la capacidad de una empresa para internacionalizarse.
- 4.4. Aspectos culturales, políticos y económicos en las relaciones comerciales internacionales.
- 4.5. Arbitraje comercial internacional.
- 4.6. Contratación Internacional.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Fuentes de Derecho Internacional Público	<ol style="list-style-type: none"> 1. Consulta material bibliográfico y electrónico, referente a las fuentes de Derecho Internacional Público. 2. Determina los elementos fundamentales que se establecen como fuentes de derecho internacional público. 3. Elabore un ensayo con los elementos del inciso anterior. 4. Entregue el ensayo al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet. • Material bibliográfico y electrónico • Computadora. 	4 horas
UNIDAD II				
2	Derechos y Obligaciones del mexicano en el extranjero	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realice un sorteo de países de los 5 continentes del mundo. 2. Busque información en la legislación país designado en el sorteo, en cuanto a los derechos y obligaciones que cuentan los extranjeros en dicha nación. 3. Determine 10 derechos y obligaciones personales, respectivamente, que presentan los extranjeros en el país designado. 4. Realice un foro de discusión grupal donde comentes, las peculiaridades encontradas para el país designado, y así puedas arribar a conclusiones 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet. • Material bibliográfico y electrónico • Computadora. • Cañón 	6 horas

		respecto a las diferencias encontradas para cada nación analizada por tus compañeros de clases.		
UNIDAD III				
3	Tratados Internacionales y aspectos comerciales	<ol style="list-style-type: none"> 1. Seleccionar tres tratados internacionales en materia económica o comercial vigentes. 2. Conformar tres equipos a fin de que cada equipo desarrolle un tratado de los tres seleccionados. 3. Generar un debate en donde cada equipo sostenga los aspectos relevantes del tratado que le correspondió. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet. • Material bibliográfico y electrónico • Computadora. • Cañón 	10 horas
UNIDAD IV				
4	Unidad de Negocio Internacional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Busque información referente al marco legal aplicable para unidades de negocio internacional. 2. Cree una unidad de negocio internacional que desde México exporte un producto a un país extranjero. 3. Menciona 5 aspectos culturales que se deben respetar en ese país extranjero. 4. Establece un prototipo de contrato para establecer la relación comercial. 5. En caso de presentarse alguna inconformidad o conflicto legal de tu producto 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet. • Material bibliográfico y electrónico • Computadora. • Cañón 	12 horas

		<p>en ese país extranjero: Argumenta que instancia es competente para resolver el litigio legal.</p> <p>6. Conforma una presentación y expóngala frente a sus compañeros en un plazo de 15 minutos.</p>		
--	--	---	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Estudios de caso
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Elabora y aplica exámenes
- Propicia la participación activa de los estudiantes.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Trabajo individual y colaborativo
- Investiga y analiza información solicitada.
- Presenta exámenes.
- Participa activamente en clase.
- Elabora y entrega actividades en tiempo y forma.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

-Exámenes	30%
-Proyecto Final.....	40%
-Participación en Clases.....	10%
-Actividades Prácticas.....	20%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Álamo, R. (2016). <i>La economía digital y el comercio electrónico: su incidencia en el sistema tributario</i>. Dykinson.</p> <p>Contreras, F. (2016). <i>Derecho internacional privado: parte general</i>. Oxford University Press</p> <p>Ortiz, L. (2016). <i>Derecho internacional público</i>. (4ta. Ed). Oxford University Press</p> <p>Pereznieto, L. (2016). <i>Derecho internacional privado: parte general</i> (10ma. Ed). Oxford University Press</p>	<p>Krzykowski, M., Mariański, M., & Zięty, J. (2021). Principle of reasonable and legitimate expectations in international law as a premise for investments in the energy sector. <i>International Environmental Agreements: Politics, Law & Economics</i>, 21(1), 75–91. https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1007/s10784-020-09471-x</p> <p>Martinón, R. (2020). La Legitimidad Normativa De La Corte Interamericana De Derechos Humanos Como Tribunal Internacional. <i>Andamios</i>, 17(42), 121–145. https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.29092/uacm.v17i42.737</p> <p>Orford, A. (2020). International Law and the Populist Moment: A Comment on Martti Koskenniemi’s Enchanted by the Tools? <i>American University International Law Review</i>, 35(3), 427–443</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Derecho Internacional debe contar con título de Licenciado en Negocios Internacionales, Administración de Empresas, Derecho o área afín, con conocimientos avanzados del marco legal internacional aplicado a personas físicas y morales desde una perspectiva de negocios; preferentemente con estudios de posgrado, dos años de experiencia docente y profesional en el área. Ser proactivo, analítico y que fomente el trabajo en equipo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Protocolo de Negociación Internacional
- 5. Clave:**
- 6. HC:** 03 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 03 **CR:** 08
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Juan Benito Vela Reyna
Marianna Berrelleza Carrillo
Rocío Villalón Cañas
Eric Israel Ríos Nequis

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 16 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje tiene como finalidad brindar al estudiante los conocimientos y habilidades para lograr entablar una negociación internacional tomando en consideración las costumbres y tradiciones de las personas de ámbito comercial y político social.

Esta unidad de aprendizaje es de carácter obligatorio y se imparte en la etapa disciplinaria, forma parte del área de conocimiento Administración y no cuenta con requisito previos para ser cursada.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Comprender la importancia de la negociación en los negocios internacionales, mediante la identificación de los protocolos y tácticas, para adoptar estrategias que permitan alcanzar negociaciones en un entorno global, comprometido y de manera responsable.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Desarrollo de un protocolo de negociación considerando factores básicos como objetivos de la negociación, análisis del entorno a negociar, tipos de estrategias a implementar, elementos para lograr consensos y generación documentos y/o contratos internacionales por celebrar.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. El arte de Negociar en una economía global

Competencia:

Distinguir los tipos de negociación, identificando las diferencias que los describen para lograr establecer perfiles y criterios en el arte de negociar con voluntad y un razonamiento crítico

Contenido:

Duración: 9 horas

- 1.1 ¿Qué es negociar?
- 1.2 Diferencias de negociar en el mercado nacional y global
- 1.3 Tipos de negociaciones
 - 1.3.1 Negociación Confrontación
 - 1.3.2 Negociación Subordinada
 - 1.3.3 Negociación Inacción
 - 1.3.4 Colaborativa
 - 1.3.5 Negociación Razonada
- 1.4 Perfil del negociador Internacional o global.
- 1.5 Consideraciones para negociar.

UNIDAD II. Estilo y planteamiento estratégico para la negociación internacional.

Competencia:

Simular los estilos y planteamientos estratégicos en la negociación internacional al establecer los procesos y pautas, analizando los riesgos y conflictos, para tener un claro reconocimiento de la situación al negociar, con equilibrio, sencillez y objetividad.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 2.1 Análisis de la situación.
 - 2.1.1 Qué es lo que se va a negociar
 - 2.1.2 Análisis y panorama de conflicto
 - 2.1.3 Análisis de riesgos
 - 2.1.4 Poder negociador
- 2.2 La preparación del encuentro
- 2.3 El desarrollo
 - 2.3.1 El encuentro
 - 2.3.2 Posiciones iniciales y las propuestas
 - 2.3.3 Conformación de un consenso.
- 2.4 La conclusión

UNIDAD III. Estrategias de Negociación Internacional

Competencia:

Distinguir los elementos que permiten seleccionar una estrategia de negociación internacional, conociendo cada una de practicas utilizadas, para lograr el éxito en los negocios con dialogo y empatía.

Contenido:**Duración:** 9 horas

- 3.1 Elementos que permiten determinar una estrategias para la negociación
- 3.2 Tipos de estrategia
- 3.3 Prácticas directas de negociación
- 3.4 Prácticas persuasivas de negociación
- 3.5 Prácticas agresivas de negociación
- 3.6 Prácticas desleales de negociación

UNIDAD IV. Elementos interculturales para lograr la negociación.

Competencia:

Describir las etapas y procesos metodológico de los elementos interculturales considerados en una negociación, tomando en cuenta los contextos económicos y culturales, para poder entablar una correcto protocolo a momento de negociar con respeto a si mismo y a los demás.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 4.1 Contexto económico y cultural.
- 4.2 La comunicación
- 4.3 Escucha activa
- 4.4 Técnicas de persuasión
- 4.5 La argumentación
- 4.6 Lenguaje corporal

UNIDAD V. Estrategias de negociación por regiones

Competencia:

Diferenciar los rasgos culturales y sociales considerados en los protocolos de un negociación, identificando y resaltando los estilos por regiones continentales, para evitar incurrir en agravios involuntarios con objetividad y prudencia.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 5.1 Estilos de Negociación por regiones
 - 5.1.1 Europa
 - 5.1.2 América del Norte
 - 5.1.3 América Latina
 - 5.1.4 Asia
 - 5.1.5 África
- 5.2 Claves para la adaptación cultural

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Tipos de Negociación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los tipos de negociación. 2. Ejemplifica los conceptos básicos de los tipos de negociación. 3. Entrega y/o expone al profesor los reportes de investigación sobre los tipos de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Artículos publicados • Material bibliográfico • Computadora. 	8 horas
UNIDAD II				
2	Estilos y planteamientos estratégicos de negociación	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los estilos y planteamientos estratégicos de negociación. 2. Ejemplifica los estilos de planteamientos estratégicos de negociación con simulación o representación de casos. 3. Investiga sobre los estilos y planteamientos estratégicos de negociación. 4. Entrega y/o expone los estilos y planteamientos estratégicos de negociación investigados. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Artículos publicados • Material bibliográfico • Computadora. 	8 horas
UNIDAD III				

3	Estrategias de Negociación Internacional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de las estrategias de negociación internacional. 2. Ejemplifica las estrategias de negociación internacional con simulación o representación de casos. 3. Investiga las estrategias de negociación internacional.. 4. Entrega y/o expone las estrategias de negociación internacional investigadas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Artículos publicados • Material bibliográfico • Computadora. 	8 horas
UNIDAD IV				
4	Elementos Interculturales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional. 2. Ejemplifica los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional con simulación o representación de casos. 3. Investiga los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional. 4. Entrega y/o expone los elementos interculturales a considerar en la negociación internacional.. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Artículos publicados • Material bibliográfico • Computadora. 	8 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos de análisis de precio
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Proporciona información para las prácticas de taller
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades
- Diseña y aplica evaluaciones

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Realiza las prácticas de taller
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Trabaja de manera individual y en equipo
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

(3) Examen.....	30%
Actividades y solución de casos.	20%
Portafolio de evidencias.	40%
Participaciones	10%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Avila M., F. (2008). <i>Tácticas para la Negociación Internacional</i>. Editorial Trillas. [Clásica]</p> <p>Martin, J. S., & Chaney, L. H. (2007). <i>Protocolo comercial: tácticas de negociación intercultural</i>. Grupo Editorial Patria. [clásica]</p> <p>Remington A., N., Moran, R.T. (2018). <i>Managing Cultural Differences. Global leadership for the 21st. Century</i>. Tenth Edition. Routledge Group.</p> <p>Soletto, H., de Heredia, R. A. S., Avilés, M., Griggs, T. B., Manzanares, R. C., Di Stefano, L., & de los Monteros, R. Z. E. (2017). <i>Mediación y resolución de conflictos: técnicas y ámbitos</i>. Comercial Grupo ANAYA, SA.</p> <p>Udxiembao. (2011). <i>BAB TECNICAS DE NEGOCIACION Y RESOLUCION DE CONFLICTOS</i>. Universidad Autónoma de Baja California. [clásica] https://uabc.vitalsource.com/#/books/9786073205931/</p>	<p>Andrés, C. P. (2016). <i>Negociación para el comercio internacional</i>. Marge Books.</p> <p>Burton, J. W., Mason, G., & Dukes, F. (1990). <i>Conflict: Resolution and prevention</i> (Vol. 1). Macmillan. [clásica]</p> <p>Cabeza, D., Jiménez, C., & Corella, P. (2013). <i>Negociación intercultural. Estrategias y técnicas de negociación internacional</i>. Marge Books. [clásica]</p> <p>Corvette, B. A. B., Ramírez, V. D. C. A., de Lozada, V. M., & Mejía-Barahona, J. E. (2011). <i>Técnicas de negociación y resolución de conflictos</i>. Pearson Educación. [clásica]</p> <p>Harvard Business Review (2016). <i>On managing across cultures</i>. Harvard Business School Publishing.</p> <p>Hendon, D. W., Hendon, D. W., Hendon, R. A., Hendon, R. A., & Herbig, P. A. (1996). <i>Cross-cultural business negotiations</i>. Greenwood Publishing Group. [clásica]</p> <p>Kaynak, E., & Herbig, P. (2014). <i>Handbook of cross-cultural marketing</i>. Routledge. [clásica]</p> <p>Martos, S. F. (2015). <i>Técnicas de negociación</i>. Ideaspropias Editorial SL. [clásica]</p> <p>McCarthy, A., & Hay, S. (2015). <i>Advanced negotiation techniques</i>. Berkley: Apress. [clásica]</p>

Molinsky, A. (2013). *Global dexterity*. Harvard Business Review Press.

Monod de Froideville G., Verheul M. (2016). *An expert guide to international protocol: Best practice in Diplomatic and Corporate relations*. 2nd. Edition. Amsterdam University Press.

Solomon C., Schell M. (2010). *Diversidad cultural en los negocios. Técnicas efectivas p.ara dirigir a través de las fronteras*. Editorial McGraw Hill.

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Protocolo de Negociación Internacional debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales y/o Administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Logística Internacional.
- 5. Clave:**
- 6. HC: 02 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 02 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Edgar Guerrero Lizárraga
Juan Benito Vela Reyna
Eric Israel Ríos Nequis
Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 16 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Logística Internacional tiene la finalidad de que el alumno conozca los pasos a seguir en el proceso para el traslado y desplazamiento de mercancías, además de seleccionar la ruta y medio de transporte más indicado, en las condiciones, formas y tiempos acordados entre proveedores, clientes e intermediarios.

Es de carácter obligatoria y se imparte en la etapa disciplinaria, forma parte del área de conocimiento Comercio Internacional, no cuenta con requisitos previos para ser cursada.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar la metodología práctica y técnica de la Logística Internacional, identificando las oportunidades y limitaciones de los tipos de medios de transporte para la creación y estructuración de un modelo logístico operativo que conlleve a la expansión de cualquier tipo de producto a nivel internacional

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Un plan logístico de importación para un producto en específico el cual deberá incluir modos y medios de transporte, determinación de rutas, negociación de costos de fletes y estipulación de documentación requerida para su embarque.

**V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. CONCEPTO DE LOGISTICA**

Competencia:

Discutir los alcances de la Logística Internacional, identificando los conceptos y definiciones, para entender el proceso de la cadena de valor con voluntad y tenacidad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 1.1. Concepto de Logística.
- 1.2. Antecedentes de logística
 - 1.2.1. Evolución de la Logística.
 - 1.2.2. Impacto de la globalización en la Logística.
- 1.3. Cadena de suministro
 - 1.3.1. Concepto de Cadena de Suministro (SCM).
 - 1.3.2. Elementos de la cadena de suministro.
 - 1.3.3. Actividades de la cadena de suministro.
- 1.4. Logística Internacional vs Cadena de Suministro.
- 1.5. Tipos de Logística.
 - 1.5.1. Logística Internacional vs Internacional.
 - 1.5.2. Logística Inversa.
 - 1.5.3. Logística de Aprovisionamiento.
 - 1.5.4. Logística de Producción.
 - 1.5.5. Logística de Distribución.
- 1.6. Tráfico
 - 1.6.1. Concepto de Tráfico.
 - 1.6.1.1. Función de la gerencia de tráfico.
 - 1.6.1.2. Perfil del Gerente de Tráfico.
 - 1.6.2. Tipos de Tráfico.
 - 1.6.2.1. Trafico Aéreo.
 - 1.6.2.2. Tráfico Marítimo.
 - 1.6.2.3. Trafico Terrestre.
 - 1.6.2.4. Trafico Fluvial.
 - 1.6.2.5. Servicio Postal.

UNIDAD II. Tipos de carga

Competencia:

Comparar los tipos de carga, consultando la normatividad aplicada a la movilización de mercancías para diseñar y establecer los criterios de su movilización de una manera responsable y objetiva.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 2.1. Concepto de carga.
- 2.2. Tipos de carga.
 - 2.2.1. Carga General.
 - 2.2.2. Loose Cargo (LCL)
 - 2.2.2.1. BuyerConsol
 - 2.2.3. Carga Peligrosa (Hazmat)
- 2.3. Clasificación de las Cargas Peligrosas (ONU).
 - 2.3.1. 9 clases de las mercancías peligrosas.
- 2.4. Normatividad sobre mercancías peligrosas.
 - 2.4.1. IMO – Marítimo.
 - 2.4.2. IATA – Aéreos.
 - 2.4.3. SCT & PHMSA – Terrestre
 - 2.4.4. Documentación Internacional

UNIDAD III. Agente de carga

Competencia:

Diferenciar los distintos actores y responsabilidades de quienes intervienen en el desplazamiento de mercancías, a partir del entendimiento e intervención del agente de carga, para establecer políticas de servicios y negociación de tarifas, de una manera objetiva y responsable

Contenido:

Duración: 6 horas

- 3.1. Concepto de Agente de Carga o Freight Forwarder.
- 3.2. Características de un Agente de Carga o Freight Forwarder.
 - 3.2.1. Servicios.
 - 3.2.2. Consideraciones al contratar agentes de carga.
 - 3.2.3. Modalidad de los Agentes de Carga.
- 3.3. Negociación de tarifas.
 - 3.3.1. Cotizaciones.
 - 3.3.2. Licitación.
 - 3.3.3. Tarifas Spots.
 - 3.3.4. Tarifas IMO & Hazmat.
- 3.4. Incoterms 2020.

UNIDAD IV. Transporte internacional

Competencia:

Descubrir los tipos de medios de transporte y modalidades según el tipo de mercancía, distinguiendo su nomenclatura, seguridad, infraestructura y regulación, para poder decidir en la selección de medios de una manera responsable y comprometida.

Contenido:

Duración: 10 horas

- 4.1. Tipos de Transporte.
- 4.2. Autotransporte.
 - 4.2.1.1. Equipo Terrestre.
 - 4.2.1.2. Nomenclatura.
 - 4.2.1.3. Seguridad.
 - 4.2.1.4. Infraestructura Vial.
 - 4.2.1.5. Conocimiento de embarque.
 - 4.2.1.6. Regulación Nacional e Internacional.
 - 4.2.1.7. Elementos para contratar una línea transportista.
- 4.3. Transporte Aéreo.
 - 4.3.1. Equipos Aéreos.
 - 4.3.2. Seguridad.
 - 4.3.3. Rutas.
 - 4.3.4. Conocimiento de embarque.
 - 4.3.5. Regulación Internacional.
 - 4.3.6. Elementos para seleccionar una aerolínea.
 - 4.3.7. Proceso operativo.
- 4.4. Transporte Marítimo.
 - 4.4.1. Equipos Marítimos.
 - 4.4.2. Líneas Navieras.
 - 4.4.3. Operación Marítima.
 - 4.4.4. Conocimientos de embarque.
 - 4.4.5. Regulación Internacional.
- 4.5. Transporte Ferroviario.
 - 4.5.1. Equipos Ferroviarios.
 - 4.5.2. Conocimiento de embarque.

- 4.5.3. Proceso Operativo
- 4.6. Transporte Multimodal.
 - 4.6.1. Concepto de Operador de transporte Multimodal.
 - 4.6.2. Responsabilidades del OTM.
 - 4.6.3. Plataformas Logísticas Multimodales.

UNIDAD V. Infraestructura logística.

Competencia:

Comparar los distintos tipos de puertos marítimos y terminales portuarias, considerando sus estructuras, capacidades y funcionamiento, para dimensionar la capacidad de maniobra en el despacho de mercancías con criterio y responsabilidad.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 5.1 Puertos Marítimos Nacionales e Internacionales.
 - 5.1.1 Concepto de Puerto Marítimo.
 - 5.1.2 Estructura de un Puerto Marítimo.
 - 5.1.3 Funcionamiento de un Puerto Marítimo
 - 5.1.4. Principales Puerto Marítimos Nacionales e Internacionales.
- 5.2. Terminales Portuarias.
 - 5.2.1. Concepto de Terminal Portuaria.
 - 5.2.2. Tipos de Terminal Portuaria.
 - 5.2.3. Funcionamiento de una Terminal Portuaria.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Conceptos Básicos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos de la Logística Internacional. 2. Ejemplifica los conceptos básicos de la Logística Internacional. 3. Identifica en una empresa real o ficticia el proceso de logística internacional. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	8 horas
UNIDAD II				
2	Tipos de Carga	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental y expone lo distintos tipos de carga o mercancías. 2. Ejemplifica los conceptos básicos de los tipos de carga o mercancías. 3. Identifica en una empresa real o ficticia el proceso de categorizar los tipos de carga o mercancías que manejan u operan. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	4 horas

UNIDAD III				
3	Agentes de carga	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental y expone el procedimientos administrativo y normativo que permiten incursionar en el intercambio de mercancías a nivel global por medio de agentes de carga. 2. Ejemplifica los conceptos básicos en el procedimientos administrativo y normativo que permiten incursionar en el intercambio de mercancías a nivel global por medio de agentes de carga.. 3. Identifica en una empresa real o ficticia el procedimientos administrativo y normativo que permiten incursionar en el intercambio de mercancías a nivel global por medio de agentes de carga. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	6 horas
UNIDAD IV				
4	Transporte Internacional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental y expone e ilustra los 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	10 horas

		<p>procesos en la selección de rutas y medios de transporte que operen en tiempo y forma para incursionar en el intercambio de mercancías a nivel internacional y/o global.</p> <p>2. Ejemplifica los conceptos básicos e ilustra los procesos en la selección de rutas y medios de transporte que operen en tiempo y forma para incursionar en el intercambio de mercancías a nivel internacional y/o global.</p> <p>3. Identifica en una empresa real o ficticia e ilustra los procesos en la selección de rutas y medios de transporte que operen en tiempo y forma para incursionar en el intercambio de mercancías a nivel internacional y/o global.</p> <p>4. Entrega al profesor los reportes de investigación.</p>		
UNIDAD V				
5	Infraestructura Logística.	<p>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental y expone los diferentes tipos de puertos marítimos y terminales portuarias destacando su estructura, capacidades y funcionamiento de</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	4 horas

maniobra para el despacho de mercancías.

2. Ejemplifica los conceptos básicos y exponer los diferentes tipos de puertos marítimos y terminales portuarias destacando su estructura, capacidades y funcionamiento de maniobra para el despacho de mercancías.
3. Identifica en una empresa real o ficticia e ilustra los diferentes tipos de puertos marítimos y terminales portuarias destacando su estructura, capacidades y funcionamiento de maniobra para el despacho de mercancías.
4. Entrega al profesor los reportes de investigación.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos de Logística Internacional
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Proporciona información para las prácticas de taller
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades
- Diseña y aplica evaluaciones

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Realiza las prácticas de taller
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Trabaja de manera individual y en equipo
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- 3 Examen.....	30%
- Actividades de clase.....	20%
- Proyecto de aplicación(evidencia).....	40%
- Participaciones.....	10%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Brian, CJ .LJ .NR . G. (2017). <i>Administración de la Cadena de Suministro</i>. Edición: 5ª Editorial Cengage Learning Editores.</p> <p>David, P. (2015). <i>Logística Internacional</i>. Edición: 5ª Editorial Cengage Learning Editores. [clásica]</p> <p>Jacobs, F. R., & Chase, R. B. (2014). <i>Administración de operaciones, producción y cadena de suministros</i> (13a. ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431[clásica]</p> <p>Jacobs, FR, Chase, RB y Lummus, RR (2014). <i>Gestión de operaciones y cadena de suministro</i> (págs. 533-535). McGraw-Hill / Irwin [clásica]</p>	<p>Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Cooper, M. B. (2007). <i>Administración y logística en la cadena de suministros</i> (2a. ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>Cohen, S., & Roussel, J. (2013). <i>Strategic supply chain management: the five disciplines for top performance</i>. McGraw-Hill Education [clásica]</p> <p>Chopra, S., & Meindl, P. (2007). Supply chain management. Strategy, planning & operation. In <i>Das summa summarum des management</i> (pp. 265-275). Gabler. [clásica]</p> <p>David, P. A. (2016). <i>Logística internacional: La administración de las operaciones de comercio internacional</i>. ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431</p> <p>Gibson, B. J., Coyle, J. J., & Novack, R. A. (2013). <i>Administración de la cadena de suministro : Una perspectiva logística</i> (10a. ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Logística Internacional debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales o administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria; y Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Administración de Empresas y Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Administración de Operaciones
- 5. Clave:**
- 6. HC: 01 HT: 01 HL: 02 HPC: 00 HCL: 00 HE: 01 CR: 05**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

María Marcela Solís Quintero
Lourdes Alicia Gonzalez Torres
Imelda Cuevas Merecías
Claudia Cristina Díaz de León Garduño
Elizabeth Hernández Parra

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza
Esperanza Manrique Rojas
Gilberto Manuel Galindo Aldana
Jesús Antonio Padilla Sánchez

Fecha: 26 de marzo de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Administración de Operaciones tiene como propósito dotar al estudiante con los conocimientos y habilidades requeridos para administrar las operaciones de una organización, aplicando las herramientas, metodologías, sistemas, métodos y estrategias en los procesos de manufactura y de servicios, con el fin de optimizar los recursos que maximicen la productividad de forma objetiva y responsable. Pertenece a la etapa disciplinaria de los planes de estudios de Licenciado en Administración de Empresas y Licenciado en Negocios Internacionales, con carácter obligatorio.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Diseñar estrategias relacionadas con el proceso productivo, aplicando los sistemas, metodologías, herramientas, métodos y técnicas de producción, para proponer un modelo estratégico de operaciones que ayude a las organizaciones a ser más eficientes con honestidad y responsabilidad social.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Proceso de producción, en el que se presenten las estrategias de planificación, organización, dirección y control, para el mejoramiento de un bien o servicio.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Introducción a la administración de operaciones

Competencia:

Analizar las áreas de decisión de la administración estratégica de las operaciones, tomando en cuenta desde la concepción hasta la incorporación de las técnicas de producción y el análisis de los distintos procesos de producción y logística, a fin de diseñar productos y servicios optimizando los flujos y costos que fortalezcan la ventaja competitiva de la empresa, con responsabilidad social.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1. Administración estratégica de las operaciones.
 - 1.1.1. Introducción a los elementos de administración de operaciones
 - 1.1.2. Decisiones estratégicas de la administración de operaciones
 - 1.1.3. Estrategia sostenible de operaciones
- 1.2. Estrategias de procesos y planeación.
 - 1.2.1. Estrategias de planeación de la producción
 - 1.2.2. Niveles de las estrategias de producción
- 1.3. Sistemas de planificación de recursos empresariales (ERP)
- 1.4. Diseño de bienes y servicios
 - 1.4.1. Características de los bienes y servicios
 - 1.4.2. Estrategias para la introducción de nuevos productos
 - 1.4.3. Creación de un nuevo producto
 - 1.4.4. Diseño del proceso de servicios
 - 1.4.4.1. Paquete servicio-producto
 - 1.4.4.2. Matriz de servicios
- 1.5. Industria 4.0
 - 1.5.1. Principios y fundamentos
 - 1.5.2. Aplicaciones de la industria 4.0 en la actualidad

UNIDAD II. Procesos de manufactura

Competencia:

Analizar los procesos y flujos de manufactura, a partir del conocimiento de los tipos y procesos de manufactura existentes, para elegir el modelo acorde con las necesidades de la operación, así como también, determinar políticas que eviten desperdicio de materiales e implementar el mantenimiento necesario para evitar riesgos del recurso humano, con honestidad y responsabilidad social.

Contenido:

Duración: 3 horas

2.1. Tipos de manufactura

- 2.1.1. Manufactura de clase mundial
- 2.1.2. Manufactura celular
- 2.1.3. Manufactura flexible

2.2. Procesos de manufactura

- 2.2.1. Fabricación repetitiva
- 2.2.2. Fabricación discreta
- 2.2.3. Fabricación de tiendas de trabajo
- 2.2.4. Fabricación por lote
- 2.2.5. Fabricación continua

2.3. Sistemas de manufactura, tipología

- 2.3.1. Sistemas de manufactura de clase mundial (one piece flow, sistema de producción Toyota, sistema de producción Ford, etc)

2.4. Administración de los recursos materiales

- 2.4.1. Objetivo y función de los recursos materiales
- 2.4.2. Tipos de recursos materiales
- 2.4.3. Clasificación de los inventarios

2.5. Tipos de mantenimiento

- 2.5.1. Mantenimiento productivo total (TPM)
 - 2.5.1.1. Mejoras enfocadas, mantenimiento autónomo, mantenimiento planificado, mantenimiento de calidad, educación y entrenamiento, Seguridad y medio ambiente.
 - 2.5.1.2. Mantenimiento correctivo, mantenimiento preventivo, mantenimiento correctivo, mantenimiento cero horas (overhaul), mantenimiento en uso.

UNIDAD III. Localización y distribución de planta

Competencia:

Determinar la localización y distribución de instalaciones en plantas y servicios, utilizando metodologías, técnicas, modelos y software especializado, para lograr el mejor aprovechamiento de los recursos y disminuir costos de distribución, con una visión sistémica, pensamiento crítico y responsabilidad social.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 3.1. Método de localización de instalaciones
 - 3.1.1. Factores determinantes de localización de planta
 - 3.1.2. Método de ponderación de factores
 - 3.1.3. Análisis costo-volumen
 - 3.1.4. Modelo de transporte
 - 3.1.5. Método del centro de gravedad
- 3.2. Estrategias de localización
 - 3.2.1. Estrategias de localización sector servicios
- 3.3. Planeación y distribución de planta
 - 3.3.1. Objetivos del diseño y distribución de planta
 - 3.3.2. Principios de la distribución de planta
 - 3.3.3. Tipos de distribución de planta (orientada al producto, orientada al proceso, por posición fija, de servicios minoristas, de oficinas, de almacenes, de tiendas)
- 3.4. Métodos de distribución de instalaciones
 - 3.4.1. Método Systematic Layout Planning
- 3.5. Balanceo de línea de manufactura

Nota: Utilización de software para computadora como POM QM5 para resolución de problemas de localización y distribución de planta, así como ejercicios de balanceo de línea.

UNIDAD IV. Curvas de aprendizaje

Competencia:

Estructurar procesos de producción de acuerdo con los recursos de la empresa, para la optimización de costos y minimización de tiempos, mediante la aplicación de la curva de aprendizaje individual y organizacional, con actitud creativa, honestidad y responsabilidad social.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 4.1. Curvas de aprendizaje
 - 4.1.1. Características de las curvas de aprendizaje
 - 4.1.2. Modelación de las curvas de aprendizaje
 - 4.1.3. Aprendizaje individual
 - 4.1.4. Aprendizaje organizacional
 - 4.1.5. Fuerza de trabajo
 - 4.1.5.1. Análisis de la fuerza de trabajo con curvas de aprendizaje

Nota: Utilización de software para computadora como POM QM5 para análisis de curva de aprendizaje

UNIDAD V. Pronósticos

Competencia:

Elaborar pronósticos de variables económicas relevantes en el mundo de los negocios, mediante la aplicación de una combinación de métodos cuantitativos y cualitativos, para una mejor toma de decisiones con actitud crítica, honestidad y responsabilidad social.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 5.1 Conceptos generales y características de los pronósticos
- 5.2 Métodos cualitativos de pronósticos
 - 5.2.1 Método Delphi
 - 5.2.2 Método Grupo nominal
 - 5.2.3 Análisis por ciclo de vida
 - 5.2.4 Estudio de mercado
- 5.3 Métodos cuantitativos de pronósticos
 - 5.3.1 Promedio simple
 - 5.3.2 Promedio ponderado
 - 5.3.3 Suavización exponencial simple
 - 5.3.4 Regresión y correlación lineal múltiple
- 5.4 Selección del modelo de pronóstico
 - 5.4.1 Error en el pronóstico

Nota: Utilización de software especializado como puede ser data-análisis para determinación del pronóstico

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Diseña un producto o servicio	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente da las instrucciones para realizar la práctica de taller y entrega el material necesario. 2. El estudiante se integra en equipo. 3. El equipo revisa la información obtenida en clase sobre diseño del producto o servicio (material proporcionado por el docente). 4. El equipo realiza una investigación adicional. 5. Cada equipo propone el diseño de un producto o servicio desde el punto de vista de las operaciones, presenta en plenaria. 6. Entrega de reporte 	<ul style="list-style-type: none"> • Material proporcionado por docente. • Internet. • Computadora. • Procesador de textos. • Procesador de gráficos. 	2 horas
2	Distinguir la ubicación dentro de la matriz el tipo de producto o servicio	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente presenta las instrucciones para realizar la práctica de taller. Los estudiantes continúan reunidos por equipo. 2. Con la información obtenida en clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Material proporcionado por docente. • Internet. • Computadora. • Procesador de textos. • Procesador de gráficos. 	2 horas

		<p>(material proporcionado por el docente sobre matriz producto o servicio-proceso, los estudiantes buscan distinguir la ubicación dentro de la matriz de producto o servicio-proceso el tipo de producto o servicio realizado.</p> <ol style="list-style-type: none">3. El equipo realiza una investigación adicional.4. El estudiante contrasta los tipos de procesos productivos de acuerdo al tipo de producto estableciendo las correlaciones existentes entre el grado de flexibilidad y costo, así como el ciclo de vida del producto y el ciclo de vida de los procesos a fin de identificar las ventajas competitivas de la empresa.5. Distingue la ubicación dentro de la matriz dependiendo del tipo de producto o servicio.6. Entrega el reporte al docente.		
--	--	---	--	--

UNIDAD II				
3	Diseño del proceso de manufactura	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporciona al estudiante material y los datos para diseñar el flujo de un proceso de manufactura, utilizando los instrumentos de la administración de la producción (planos de la pieza, las gráficas de ensamble, las hojas de ruta y las gráficas de flujo del proceso. 2. El estudiante se integra en equipo para realizar su proceso de manufactura. 3. El estudiante expone los resultados obtenidos. 4. Entrega al docente un documento detallado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Material proporcionado por docente. • Internet. • Computadora. • Procesador de textos. • Procesador de gráficos. 	2 horas
UNIDAD III				
4	Estudio de caso: Estrategias de localización, planeación y distribución.	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente presentará al estudiante material, bibliografía y un caso de estudio sobre las estrategias de localización, planeación y distribución de plantas y/o servicios. 2. El estudiante se integra en equipo para realizar un análisis, resolver y exponer el caso de estudio. 3. El estudiante entrega el documento y expone el 	<ul style="list-style-type: none"> • Caso de estudio • Computadora • Software POM QM5 • Internet 	5 horas

		resultado de su análisis.		
UNIDAD IV				
5	Estudio de caso sobre curvas de aprendizaje	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente presenta al estudiante referencias bibliográficas y un estudio de caso sobre la curva de aprendizaje de procesos productivos en una organización. 2. El estudiante se integra en equipo y propone una solución al caso de estudio. 3. El estudiante entrega el documento al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Problemarios de curvas de aprendizaje • Computadora • Procesador de textos • Internet 	2 horas
UNIDAD V				
6	Propuesta Modelos cualitativos para pronóstico	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente explica los diferentes modelos cualitativos para pronóstico. 2. Divide al grupo en equipos de 4 integrantes y proponer una dinámica para pronosticar variables relacionadas con la administración, utilizando el modelo cualitativo que le asigne el docente (método Delphi, método grupo nominal o análisis por ciclo de vida) 3. Presentar propuesta en clase. 4. Entregan al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Información proporcionada por docente • Internet • Computadora • Procesador de textos 	3 horas

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE LABORATORIO

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD III				
1	Localización de instalaciones para plantas y servicios	<ol style="list-style-type: none"> 1. De continuidad a la práctica de taller del mismo nombre y con la misma organización del grupo. 2. El docente presentará al estudiante material, bibliografía y diferentes casos/problemas sobre localización de instalaciones de plantas y servicios. 3. El estudiante acude al laboratorio de cómputo y resolverá estos casos/problemas utilizando software especializado (POM y QM5) de manera responsable y crítica. 4. El estudiante entrega al docente prácticas solicitadas en forma y tiempo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Casos / problemas. • Computadora. • Software POM QM5 o similar. • Internet. 	8 horas
2	Distribución de instalaciones	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente presentará al estudiante material, bibliografía y problemas de distribución de instalaciones. 2. El estudiante acude al laboratorio de cómputo y dará solución a problemas de distribución de 	<ul style="list-style-type: none"> • Problemas. • Computadora. • Software POM QM5 o similar. • Internet. 	4 horas

		<p>instalaciones haciendo uso de software especializado (POM y QM5) con pensamiento crítico.</p> <p>3. El estudiante entrega al docente prácticas solicitadas en forma y tiempo.</p>		
3	Balaneo de lineas	<p>1. El docente presentará al estudiante material, bibliografía y problemas de balanceo de líneas.</p> <p>2. El estudiante acude al laboratorio de cómputo y resolverá problemas de balanceo de líneas haciendo uso de software especializado (POM y QM5) con pensamiento crítico y responsable.</p> <p>3. El estudiante entrega al docente prácticas solicitadas en forma y tiempo.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Problemas. • Computadora. • Software POM QM5 o similar. • Internet. 	4 horas
UNIDAD IV				
4	Curvas de aprendizaje individual	<p>1. El docente proporcionará ejercicios relacionados con la curva de aprendizaje individual aplicados dentro de los procesos productivos.</p> <p>2. El estudiante acude al laboratorio de cómputo y resolverá los ejercicios haciendo uso de software especializado (POM y QM5).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Uso de Software (POM y QM5) o similar. • Internet. 	4 horas

		3. Entregar ejercicios al docente.		
5	Curvas de aprendizaje organizacional	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporcionará ejercicios relacionados con la curva de aprendizaje organizacional aplicados dentro de los procesos productivos. 2. El estudiante acude al laboratorio de cómputo y resolverá los ejercicios haciendo uso de software especializado (POM y QM5), o similar. 3. Entregar ejercicios al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Uso de Software (POM y QM5), o similar. • Internet. 	4 horas
UNIDAD V				
6	Ejercicios de pronósticos series de tiempo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporcionará ejercicios relacionados con pronósticos móviles y suavización exponencial. 2. El estudiante acude al laboratorio de cómputo y resolverá los ejercicios haciendo uso del módulo de data-analysis en hoja de cálculo. 3. Entregar ejercicios al docente 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Uso de Software (POM y QM5) o similar. • Internet. 	4 horas
7	Ejercicios de pronósticos de regresión lineal y correlación	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente proporcionará ejercicios relacionados con la curva de aprendizaje organizacional aplicados dentro de los procesos productivos. 2. El estudiante acude al laboratorio de cómputo y 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Uso de Software (POM y QM5), o similar. • Internet. 	4 horas

		<p>resolverá los ejercicios haciendo uso de software especializado (POM y QM5), o similar.</p> <p>3. Entregar ejercicios al docente.</p>		
--	--	--	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

De acuerdo con el propósito y naturaleza de esta unidad de aprendizaje, alcance de las competencias y evidencias de aprendizaje, se debe proponer estrategias de enseñanza para la facilitación del aprendizaje de los contenidos de las unidades temáticas y del desarrollo de las prácticas de taller, por ejemplo: técnica expositiva, estudios de caso, método de proyectos, aprendizaje basado en problemas, ejercicios prácticos, entre otros.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

De acuerdo con el propósito y naturaleza de la unidad de aprendizaje, alcance de las competencias y evidencias de aprendizaje, se deben proponer estrategias de aprendizaje que permitan al alumno el análisis, comprensión y aplicación de los contenidos declarados en las unidades temáticas, por ejemplo: investigación, estudio de caso, trabajo en equipo, exposiciones, visitas a campo, organizadores gráficos, cuadros comparativos, y demás.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Prácticas de laboratorio..... 20%
- Prácticas de taller..... 20%
- Diseño de proceso de producción..... 30%
- Exámenes..... 30%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Bozarth, C.& Handfield, R. (2016). <i>Management. Production Management Business logistics</i>. Pearson.</p> <p>Chase, R. & Jacobs, F. (2019). <i>Administración de operaciones: producción y cadena de suministros</i>. McGraw-Hill</p> <p>Chase, R. Jacobs, F. (2013). <i>Administración de operaciones: producción y cadena de suministros</i>. McGraw-Hill. https://www.yumpu.com/es/document/read/59425547/administracion-de-operaciones-13va-edicion-richard-b-chase-freelibroscom. [clásica].</p> <p>Coley, J. (2018). <i>Administración de la cadena de suministro</i>. Cengage Learning.</p> <p>Collier, D. & Evans, J. (2016). <i>Administración de operaciones</i>. Cengage Learning.</p> <p>Flores, E. (2016). <i>Administración de operaciones</i>. Macro EIRL. https://www.yumpu.com/es/document/read/62867877/administracion-de-operaciones-emilio-flores-ballesteros-librosvirtualcom.</p> <p>Heizer, Render & Munson. (2017). <i>Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management</i>. Pearson.</p> <p>Muñoz, D. (2017). <i>Administración de operaciones</i>. Alfaomega.</p>	<p>Chase, R. & Jacobs, F. (2018). <i>Operations and supply chain management</i>. McGraw-Hill http://trainingtancang.com/ebook-operations-and-supply-chain-management-cd98f0.</p> <p>Lalic,B., Majstorovic, V, Marjanovic, U., Cieminski., G. & Romero, D.(2020). <i>Advances in Production Management Systems Towards Smart and Digital Manufacturing IFIP WG 5.7 International Conference, APMS 2020 Novi Sad, Serbia, Proceedings, Part II</i>. Springer.</p> <p>Velázquez, G., (2015). <i>Administración de los sistemas de producción</i>. Limusa. [clásica].</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Administración de Operaciones, debe tener un título en Ingeniería Industrial, Licenciatura en Administración de Empresas, Licenciado en Negocios Internacionales, de preferencia con posgrado en área afín, con experiencia en docencia mínimo de un año, así como un mínimo de tres años de experiencia laboral, preferentemente en el área de producción específicamente en la optimización de procesos de producción. Ser crítico, propositivo, honesto y creativo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana
- 2. Programa Educativo:** Licenciatura en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Administración Financiera
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 08**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Análisis de Operatividad Financiera

Equipo de diseño de PUA

Julio Octavio Blas
Georgina Tejeda Vega
Sósima Carrillo
Alma Delia Inda
Marianna Berrelleza Carrillo

Firma

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Dra. Adelaida Figueroa Villanueva
Dra. Esperanza Manrique Rojas

Firma

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje Administración Financiera tiene como propósito dotar al estudiante de los conocimientos, herramientas, técnicas y estrategias para una adecuada administración financiera de los recursos y obligaciones a corto plazo que le permitan a una entidad económica utilizarlos, optimizarlos y lograr su permanencia en el mercado nacional e internacional. Además, de fomentar la responsabilidad social y la ética profesional.

Esta asignatura se imparte en la etapa disciplinaria con carácter obligatoria, aporta al área de conocimiento de Finanzas y tiene como requisito cursar y aprobar la unidad de aprendizaje de Análisis Financiero.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar las herramientas de administración financiera en la administración del capital de trabajo con énfasis en tesorería, inventarios y cuentas por cobrar y por pagar, para la optimización de los recursos con responsabilidad y compromiso social.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Integración de un portafolio de casos prácticos donde se hayan aplicado todas las herramientas de administración financiera, en la cual integre todos los conocimientos adquiridos.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Administración financiera del capital de trabajo

Competencia:

Analizar la estructura de financiamiento del capital de trabajo de una entidad económica, en función de sus necesidades de operación, para determinar la mejor alternativa de rentabilidad atendiendo el nivel de riesgo, y contexto internacional, con responsabilidad social, honestidad y actitud crítica.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 1.1 Concepto de capital de trabajo
- 1.2 Características del capital de trabajo
- 1.3 Estructura del activo circulante
- 1.4 Estructura del pasivo circulante
- 1.5 Concepto de administración del capital de trabajo
- 1.6 Relación, rentabilidad, riesgo y capital de trabajo
- 1.7 Estrategias de financiamiento de capital de trabajo
 - 1.7.1 Método dinámico
 - 1.7.2 Método conservador

UNIDAD II. Administración financiera del efectivo

Competencia:

Aplicar estrategias de administración del efectivo y demás equivalentes de efectivo, a través del análisis de reportes financieros, con el fin de maximizar su liquidez y solvencia atendiendo al contexto internacional y al nivel de riesgo aceptable, con honestidad, responsabilidad y prudencia

Contenido:

Duración: 12 horas

- 2.1 Concepto de efectivo
- 2.2 Razones para mantener el efectivo y valores negociables
- 2.3 Estrategias de la administración eficiente del efectivo
- 2.4 Ciclo de efectivo
- 2.5 Rotación de efectivo
- 2.6 Presupuesto de efectivo
 - 2.6.1. Saldo óptimo de efectivo
 - 2.6.2. Costo de mantenimiento del saldo de efectivo
- 2.7 Administración de valores negociables
 - 2.7.1 Motivos de inversión en valores negociables
 - 2.7.2 Características de los valores negociables
 - 2.7.3 Alternativas de inversión
 - 2.7.4 Riesgos y criterios de selección

UNIDAD III. Administración financiera de cuentas por cobrar

Competencia:

Aplicar estrategias de cuentas por cobrar, a través del análisis de los efectos de la modificación de las políticas de crédito y cobranza en la rentabilidad de la entidad económica, con el fin de maximizar su liquidez y solvencia, atendiendo al contexto internacional y al nivel de riesgo aceptable, con honestidad, responsabilidad y prudencia.

Contenido:

Duración: 11 horas

- 3.1 Concepto de crédito
- 3.2 Políticas de crédito
 - 3.2.1 Efectos de los cambios en las políticas de crédito
- 3.3 Análisis del crédito
 - 3.3.1 Métodos de evaluación del riesgo crediticio
 - 3.3.1.1 Método de las 8 "Cs"
 - 3.3.1.2 Método de capital financiera
- 3.4 Políticas de cobranza
 - 3.4.1 Procedimiento de cobro
 - 3.4.2 Método de evaluación de posición de cuentas por cobrar
 - 3.4.2.1 Método de plazo medio de cobros
 - 3.4.2.2 Costo de incobrabilidad
 - 3.4.2.3 Costo de investigación y cobranza
- 3.5 Descuento por pronto pago
 - 3.5.1 Evaluación de descuentos otorgados por pronto pago
- 3.6 Factoraje
 - 3.6.1 Concepto
 - 3.6.2 Objetivos
 - 3.6.1 Clasificación
- 3.7 Problemas más comunes de cobranza

UNIDAD IV. Administración financiera del inventario

Competencia:

Aplicar estrategias de administración de inventarios, a través de la implementación de técnicas y métodos de evaluación de inventario, para maximizar la rotación de los mismos que permitan a la entidad económica su liquidez y solvencia, con responsabilidad, honestidad y objetividad

Contenido:

Duración: 9 horas

- 4.1 Características de los inventarios
- 4.2 Tipos de inventarios
- 4.3 Técnicas de administración de inventarios
 - 4.3.1 Sistema de inventario ABC
 - 4.3.2 Modelo de la cantidad económica de pedido
 - 4.3.2.1 Número de pedidos
 - 4.3.2.2 Punto de reorden
 - 4.3.2.1 Inventario de seguridad
 - 4.3.3 Sistema Just inTime
- 4.4 Los inventarios y la inflación

UNIDAD V. Administración de pasivos a corto plazo

Competencia:

Determinar el costo de financiamiento a corto plazo de una entidad económica, a través del análisis de las alternativas de obtención de recursos disponibles en el mercado nacional e internacional, con la finalidad de aumentar su rentabilidad a un menor riesgo, con honestidad, responsabilidad y proactividad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 5.1 Concepto y características
- 5.2 Ventajas y desventajas del financiamiento a corto plazo
- 5.3 Pasivo a corto plazo sin garantía
 - 5.3.1 Costo de renunciar a un descuento por pronto pago
 - 5.3.2 Ciclo y rotación de pago a proveedores
 - 5.3.3 Efectos de diferir el pago de las cuentas por pagar
- 5.4 Pasivos acumulados
- 5.5 El costo de financiamiento a corto plazo

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Riesgo y rentabilidad en el capital de trabajo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para resolver un caso sobre alternativas de financiamiento del capital de trabajo con menor riesgo y mayor rentabilidad, el docente entrega el caso práctico a los estudiantes. 2. Analiza la estructura de capital de trabajo y evalúa las alternativas de financiamiento de una entidad de cobertura internacional. 3. Selecciona la alternativa que genere mayor rentabilidad atendiendo al nivel de riesgo. 4. Elabora el reporte de análisis del caso. 5. Entrega al docente en formato digital para la revisión y retroalimentación. 6. Corrige las observaciones señaladas por el docente 	<ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes del caso práctico • Bibliografía de administración financiera del capital de trabajo. • Sitios web especializados en administración financiera del capital de trabajo. • Apuntes y notas de la clase. • Computadora con Excel y Word. • Señal de internet 	5 horas
UNIDAD II				
2	Estrategia óptima de la administración del efectivo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para resolver un caso sobre las distintas estrategias en la administración del efectivo y valores negociables, el docente entrega el caso 	<ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes del caso práctico. • Bibliografía de administración financiera del capital de trabajo. • Sitios web especializados en administración del 	4 horas

		<p>práctico a los estudiantes.</p> <ol style="list-style-type: none"> Analiza las alternativas de estrategia de la administración del efectivo y valores negociables de una entidad de cobertura internacional. Selecciona la estrategia óptima de administración del efectivo y valores negociables. Elabora el reporte de análisis del caso que explique la estrategia seleccionada. Entrega a docente en formato digital para la revisión y retroalimentación. Corrige las observaciones señaladas por el docente 	<p>efectivo y valores negociables.</p> <ul style="list-style-type: none"> Apuntes y notas de la clase. Computadora con Excel y Word. Señal de internet 	
3	Presupuesto de caja	<ol style="list-style-type: none"> Atiende las indicaciones del docente para elaborar un presupuesto de caja, el docente entrega el caso práctico a los estudiantes. Elabora el presupuesto de caja y analiza los resultados obtenidos en la entidad de cobertura internacional. Presenta y expone las propuestas para optimizar el efectivo de la entidad de cobertura internacional. Entrega a docente en formato digital para la revisión y retroalimentación. Corrige las observaciones señaladas por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> Antecedentes del caso práctico. Bibliografía de planeación financiera y elaboración de presupuestos. Sitios web especializados en elaboración de presupuestos. Apuntes y notas de la clase. Computadora con Excel y Word, Power point o Prezi Señal de internet Proyector 	6 horas

UNIDAD III				
4	Políticas de crédito y cobranza.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para resolver un caso sobre la modificación de las políticas de crédito y cobranza, el docente entrega el caso práctico a los estudiantes. 2. Analiza la información alternativa de las políticas de crédito y cobranza. 3. Calcula el efecto de los cambios propuestos en la rentabilidad de la entidad de cobertura internacional. 4. Elabora el reporte de opinión del análisis del caso. 5. Entrega a docente en formato digital para la revisión y retroalimentación. 6. Corrige las observaciones señaladas por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes del caso práctico. • Bibliografía de administración del crédito y cobranza. • Sitios web especializados en administración del crédito y cobranza. • Apuntes y notas de la clase. • Computadora con Excel y Word. • Señal de internet 	6 horas
UNIDAD IV				
5	Modelo de la cantidad económica de pedido.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para resolver un caso sobre la determinación de la cantidad óptima de pedido de los inventarios de una entidad económica de cobertura internacional, el docente entrega el caso práctico a los estudiantes. 2. Analiza la información histórica del comportamiento de los inventarios. 3. Determina la cantidad 	<ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes del caso práctico. • Bibliografía de administración financiera del capital de trabajo. • Sitios web especializados en los métodos de administración de los inventarios. • Apuntes y notas de la clase. • Computadora con Excel y Word. • Señal de internet 	6 horas

		<p>económica del pedido, el número de pedidos, y el punto de reorden.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Elabora el reporte de opinión del análisis del caso. 5. Entrega al docente en formato digital para la revisión y retroalimentación. 6. Corrige las observaciones señaladas por el docente 		
UNIDAD V				
6	Alternativas de financiamiento de corto plazo.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para resolver un caso sobre las distintas alternativas de financiamiento de corto plazo disponibles en el mercado nacional e internacional, el docente entrega el caso práctico a los estudiantes. 2. Determina los costos de financiamiento de cada una de las alternativas. 3. Selecciona la alternativa de financiamiento atendiendo a las condiciones de mercado nacional e internacional, a su costo financiero y al riesgo. 4. Elabora el reporte de opinión del análisis del caso. 5. Entrega a docente en formato digital para la revisión y retroalimentación. 6. Corrige las observaciones señaladas por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Antecedentes del caso práctico. • Bibliografía de administración financiera del capital de trabajo. • Sitios web especializados en el financiamiento de corto plazo. • Apuntes y notas de la clase. • Computadora con Excel y Word. • Señal de internet 	5 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, bibliografía y sitios web especializados, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Expone temas sobre administración financiera del capital de trabajo
- Resuelve y explica casos prácticos
- Invitaciones a conferencias
- Proyección de videos
- Diseña y aplica exámenes
- Promueve la participación activa del estudiante

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investiga y analiza temas sobre administración financiera del capital de trabajo
- Resuelve y expone casos prácticos
- Asiste a conferencias
- Analiza videos sobre temáticas de la clase
- Resuelve exámenes
- Participa activamente individual y en equipo

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales	20%
- Trabajos de investigación y ejercicios.....	30%
- Informe del caso empresarial.....	30%
- Participación.....	10%
- Exposiciones.....	10%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

Brigham, E. (2020). *Fundamentos de administración financiera*. (15ª ed.). Cengage Learning Editores.

Gámez, O. (2004). *El capital de trabajo: modelos y decisiones financieras*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C. [Clásica]

Gitman, J. (2016). *Principios de administración financiera*. (14ª ed.). Pearson Educación.

Madura, J. (2018). *Administración Financiera Internacional*. (13ª ed.). Cengage Learning Editores.

Perdomo, A. (2002). *Elementos básicos de administración financiera*. (10ª ed.) Cengage Learning Editores. [Clásica]

Saucedo, H. (2020). *Capital de trabajo. Modelos de negocio con valor económico agregado*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C.

Van Horne, J. C. y Wachowicz J. M. (2010). *Fundamentos de administración financiera*. (13ª ed.). Pearson Educación. [Clásica]

Complementarias

Moyer, R.C., McGuigan J.R., Kretlow, W.J. (2005). *Administración financiera contemporánea*. (9ª ed.). Thomson. [Clásica]

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Administración Financiera debe contar con título de licenciatura en contaduría o administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo, analítico y que fomente el trabajo en equipo interdisciplinario.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Fuentes de Financiamiento
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

María Elizabeth Ojeda Orta
Alma Delia Inda
Zurisaddai Rubio Arriaga
Sósima Carrillo
Marianna Berrelleza Carrillo.

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de la unidad de aprendizaje es orientar al estudio de las fuentes de financiamiento de las entidades económicas, con el propósito de analizar las alternativas y formas de selección financiera. Estas aportaciones le permitirán al futuro profesionalista identificar, asesorar y aplicar las fuentes de financiamiento idóneas para cumplir las expectativas de operación. Esta asignatura es de carácter obligatorio, se imparte en la etapa disciplinaria y corresponde al área de conocimiento Contable/Finanzas.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Valorar las fuentes de financiamiento que se pueden aplicar en las transacciones de comercio internacional, mediante el análisis de cada una y el caso específico que se presente, con el fin de apoyar las operaciones comerciales de los entes económicos, con un sentido de responsabilidad y ética profesional.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elabora y entrega portafolio de análisis de casos de estudio relacionados con la aplicación de las fuentes de financiamiento en apoyo a los entes económicos. Se deberá cumplir con las características y formato de entrega que el docente determine.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. El crédito, antecedentes, concepto y generalidades.

Competencia:

Analizar los elementos de los créditos, a través de la normatividad vigente, con la finalidad de elegir la opción adecuada para la organización, con responsabilidad y honestidad.

Contenido:

- 1.1. El aspecto jurídico.
- 1.2. Historia del crédito.
- 1.3. Elementos del crédito.
- 1.4. Crédito a empresas.

Duración: 6 horas

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD II. Entidades financieras

Competencia:

Evaluar las diferentes alternativas de financiamiento con que cuenta una entidad, a través del marco legal que las regula, para seleccionar los activos financieros que permitan maximizar los recursos de una entidad, con responsabilidad y profesionalismo

Contenido:

Duración: 14 horas

- 2.1. La banca comercial.
 - 2.1.1 Modalidades (Quirografario, personales, prendarios, simple, refaccionario, habilitación o avió, hipotecario).
- 2.2. La banca de desarrollo.
 - 2.2.1 Tipos de bancas de desarrollo.
- 2.3. Organizaciones auxiliares de crédito, otras organizaciones auxiliares de crédito.
- 2.4. El mercado de valores.
 - 2.4.1 Emisión de acciones y obligaciones.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD III. Aspectos operativos

Competencia:

Analizar los estados financieros y riesgos empresariales, a través de la adecuada aplicación de las herramientas financieras, para identificar las estrategias de decisión minimizando el riesgo y maximizando los recursos financieros de las entidades, con honestidad y pensamiento crítico.

Contenido:

Duración: 16 horas

- 3.1 Análisis de estados financieros y flujos de efectivo para el otorgamiento del crédito.
- 3.2 Análisis del riesgo de la empresa, monto y plazo.
- 3.3 Tasas de interés.
- 3.4 Garantías propias del crédito.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD IV. Otras fuentes de financiamiento.

Competencia:

Analizar las diferentes modalidades y programas internos, así como los apoyos de financiamiento en el ámbito internacional, a través de la identificación de sus características y beneficios, para seleccionar el adecuado según las necesidades de la entidad económica, con una actitud analítica y responsable.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 4.1. Aportaciones de socios.
- 4.2. Desincorporación de activos.
- 4.3. Proveedores.
- 4.4. Programas de apoyo gubernamentales.
- 4.5. Otras.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Estudios de caso
- Debates
- Aprendizaje basado en problemas
- Aprendizaje basado en proyectos
- Solución de problemas
- Discusión grupal

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Síntesis
- Ensayo
- Técnica expositiva
- Trabajo colaborativo
- Elaboración de informes
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	30%
- Tareas y actividades.....	40%
- Exposiciones.....	10%
- Portafolio de evidencias.....	20%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

- García N., A. y Paredes H., L.M. (2010). *Estrategias Financieras Empresariales*. Grupo Editorial Patria. [clásica].
- García, G. (2016). *Estrategia de Financiación de Negocios Internacionales*. Fundación CONFEMETAL.
- Gitman, L. J. y Zutter, C. J. (2016). *Principios de administración financiera* (14ª ed.). Pearson.
- Núñez A., L. (2016). *Finanzas I: Contabilidad, Planeación y Administración*. IMCP.

Complementarias

- Dierkes, S., & de Maeyer, I. (2020). Valuation with mixed financing strategies. *Business Research*, 13(3), 1317–1341. <https://libcon.rec.uabc.mx:4440/10.1007/s40685-020-00126-w>
- Madura, J. (2016). *Mercados e Instituciones Financieras*. (11ª ed.). Cengage Learning.

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Fuentes de Financiamiento debe contar con título de licenciatura en contaduría o administración y preferentemente con estudios de posgrado en área afín, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo, analítico y que fomente el trabajo en equipo interdisciplinario.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Derecho Fiscal e Impuestos
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 01 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 07**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Julio Octavio Blas Flores
Daniel Águila Meza
María Soledad Plazola Rivera
Marianna Berrelleza Carrillo
Juan Manuel Alberto Perusquía Velasco

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje Derecho Fiscal e Impuestos tiene como propósito que alumno distinga los principios de derecho fiscal, así como los elementos básicos de impuestos. Además, permite identificar los derechos y obligaciones de las organizaciones en materia fiscal con actitud crítica, responsabilidad social y apego a las normas y lineamientos establecidos. Esta unidad de aprendizaje opera en la etapa disciplinaria, es de carácter obligatoria y pertenece al área de conocimiento de Derecho.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Identificar el marco fiscal de las empresas con base en sus actividades, mediante la revisión de la normatividad vigente para la determinación de impuestos y el correcto cumplimiento de sus obligaciones fiscales, con honestidad, responsabilidad social y compromiso.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Portafolio de evidencias donde identifique y concentre los distintos derechos y obligaciones que tiene una organización económica con base en las disposiciones fiscales vigentes.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Generalidades de los impuestos

Competencia:

Identificar los aspectos generales y la estructura de los impuestos a través del estudio de la normatividad y la doctrina fiscal vigente, para reconocer las cargas impositivas de las empresas, con compromiso y responsabilidad social.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1. Jerarquía de las disposiciones fiscales en México.
- 1.2. Elementos del Impuesto

UNIDAD II. Código Fiscal de la Federación

Competencia:

Distinguir los aspectos generales del Código Fiscal de la Federación, mediante el análisis de su estructura con la finalidad de tomar decisiones referentes a la empresa en materia fiscal, con legalidad, responsabilidad y honestidad

Contenido:**Duración:** 9 horas

- 2.1. Disposiciones generales
- 2.2. De los derechos y obligaciones de los contribuyentes
- 2.3. De las facultades de las autoridades
- 2.4. De las infracciones y delitos

UNIDAD III. Ley del Impuesto Sobre la Renta

Competencia:

Determinar el Impuesto Sobre la Renta provisional y anual de personas físicas y morales, mediante el uso de las disposiciones fiscales respectivas, para el correcto y oportuno cumplimiento fiscal y su impacto en la toma de decisiones; con responsabilidad y legalidad.

Contenido:

Duración: 21 horas

- 3.1. Estructura de la ley del ISR
- 3.2. Disposiciones generales de la ley del ISR
- 3.3. Análisis del régimen general de las personas morales
 - 3.3.1. Análisis de los ingresos
 - 3.3.2. Análisis de las deducciones
 - 3.3.3. Requisitos
 - 3.3.4. Partidas no deducibles
 - 3.3.5. Deducciones de las inversiones
 - 3.3.6. Análisis del tratamiento de las pérdidas Fiscales
 - 3.3.7. Determinación de la base
 - 3.3.8. Determinación de los pagos provisionales
 - 3.3.9. Declaración anual determinación de ISR Personas morales
- 3.4. Generalidades del régimen opcional para grupos de sociedades
- 3.5. Análisis general de los ingresos de las personas físicas en México
 - 3.5.1. Disposiciones generales
 - 3.5.2. Ingresos por salarios y en general por la prestación de un servicio personal subordinado
 - 3.5.3. Ingresos por honorarios y en general por la prestación de un servicio personal Independiente
 - 3.5.4. Régimen de incorporación fiscal
 - 3.5.5. Ingresos por enajenación de bienes o la prestación de servicios a través de internet
 - 3.5.6. Ingresos por arrendamiento y en general por otorgar el uso o goce temporal de inmuebles
 - 3.5.7. Ingresos por dividendos
 - 3.5.8. Requisitos de las deducciones y gasto no deducibles
 - 3.5.9. Determinación de Pagos Provisionales
 - 3.5.10. Declaración anual determinación de ISR
- 3.6. Análisis general de los residentes en el extranjero con ingresos provenientes de fuente de riqueza ubicadas en territorio nacional
- 3.7. Análisis general de las entidades extranjeras controladas sujetas a regímenes fiscales preferentes y de las empresas multinacionales

UNIDAD IV. Ley del Impuesto al Valor Agregado

Competencia:

Determinar el Impuesto al Valor Agregado, mediante el uso de las disposiciones fiscales respectivas, para el correcto y oportuno cumplimiento fiscal y su impacto en la toma de decisiones; con responsabilidad y legalidad.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 4.1. Estructura de la ley del IVA
- 4.2. Disposiciones generales de la ley del IVA
- 4.3. IVA en la Enajenación
- 4.4. IVA en la prestación de servicios
- 4.5. IVA en la prestación de servicios digitales de intermediación entre terceros
- 4.6. IVA en el otorgamiento del uso o goce temporal del bienes
- 4.7. IVA en la importación de bienes y servicios
- 4.8. IVA en la exportación de bienes y servicios
- 4.9. Obligaciones de los contribuyentes

UNIDAD V. Ley del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios

Competencia:

Distinguir los aspectos generales del Impuesto Especial Sobre Productos y Servicios, mediante el análisis de su estructura con la finalidad de tomar decisiones referentes a la empresa, con legalidad, responsabilidad y honestidad.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 5.1. Estructura de la ley del IESPS
- 5.2. Disposiciones generales de la ley del IESPS
- 5.3. IESPS en la Enajenación
- 5.4. IESPS en la importación de bienes
- 5.5. IESPS en la prestación de servicios
- 5.6. Obligaciones de los contribuyentes

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD III				
1	ISR de personas morales	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente entrega el estudio de caso a los estudiantes y las instrucciones para su solución. 2. El alumno revisa un caso práctico sobre ISR de personas morales en el que se analiza lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> • Cuándo se considera un ingreso y los tipos de ingreso de las personas morales. • Deducciones autorizadas de las personas morales 3. Determina los pagos provisionales. 4. Determina la declaración anual. 5. Entrega al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Caso práctico. • Computadora o cuaderno. • Calculadora. • Ley del ISR. 	6 horas
2	ISR de personas físicas	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente entrega el estudio de caso a los estudiantes y las instrucciones para su solución. 2. El alumno revisa un caso práctico sobre ISR de personas físicas en el que se analiza lo siguiente: <ul style="list-style-type: none"> • Cuándo se considera un ingreso y los tipos de ingreso de las personas físicas. • Deducciones autorizadas de las personas físicas 3. Determina los pagos 	<ul style="list-style-type: none"> • Caso práctico. • Computadora o cuaderno. • Calculadora. • Ley del ISR. 	6 horas

		provisionales. 4. Determina la declaración anual. 5. Entrega al docente.		
UNIDAD IV				
3	IVA	1. El docente entrega el estudio de caso a los estudiantes y las instrucciones para su solución. 2. El alumno determinará el pago definitivo del impuesto al valor agregado. 3. Entrega al docente.	<ul style="list-style-type: none"> • Caso práctico. • Computadora o cuaderno. • Calculadora. • Ley del IVA. 	4 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Estudios de caso
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller y laboratorio.
- Elabora y aplica exámenes
- Propicia la participación activa de los estudiantes.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Trabajo individual y colaborativo
- Investiga y analiza información solicitada.
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor.
- Presenta exámenes.
- Participa activamente en clase.
- Elabora y entrega actividades en tiempo y forma.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	30%
- Participación.....	10%
- Prácticas de taller.....	20%
- Portafolio de evidencias.....	40%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2021). <i>Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, Diario Oficial de la Federación</i>, DOF. Recuperado el 16 de febrero del 2021 del sitio de internet de la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/1_241220.pdf</p> <p>Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2021). <i>Código Fiscal de la federación</i>. Recuperado el 16 de febrero del 2021 del sitio de internet de la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/8_110121.pdf</p> <p>Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2021). <i>Ley Federal de derechos al contribuyente</i>. Recuperado el 16 de febrero del 2021 del sitio de internet de la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LFDC.pdf</p> <p>Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2021). <i>Ley del Impuesto Sobre la Renta</i>. (Diciembre 11 de 2013). <i>Diario Oficial de la Federación</i>, DOF 11-12-2013. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión: Recuperado el 16 de febrero del 2021 del sitio de internet de la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión: http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LISR_081220.pdf</p> <p>Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2021). <i>Ley del Impuesto al Valor Agregado</i>. Recuperado el 16 de febrero del 2021 del sitio de internet de la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión:</p>	<p>Chávez, J., Olgún, R., & Guerrero, E. (2019). <i>Taller de prácticas fiscales ISR, IVA, IMSS e Infonavit 2020</i> (1.a ed.). Tax Editores.</p> <p>Corral, M. (2020). <i>Estudio Práctico del ISR para Personas Morales 2020</i>. Editorial ISEF.</p> <p>Luna, A. (2020). <i>Casos Prácticos del ISR para Personas Físicas con Actividades Empresariales 2020</i>. Editorial ISEF.</p> <p>Sánchez, A. (2020). <i>Aplicación Práctica del Impuesto al Valor Agregado 2020</i>. Editorial ISEF.</p> <p>Sánchez, A. (2020). <i>Aplicación Práctica del Código Fiscal de la Federación 2020</i>. Derecho Fiscal I. Editorial ISEF.</p>

http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/77_081220.pdf

Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión (2021). *Ley del impuesto especial sobre producción y servicios*. Recuperado el 16 de febrero del 2021 del sitio de internet de la Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión:
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/78_241220.pdf

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Derecho Fiscal e Impuestos debe contar con título de Licenciado en Contaduría o Contador público, con conocimientos avanzados de impuestos y derecho fiscal; preferentemente con estudios de posgrado en el área fiscal y dos años de experiencia docente y profesional en el área. Ser proactivo, analítico y que fomente el trabajo en equipo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Plan de Comercialización Internacional
- 5. Clave:**
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguna

Equipo de diseño de PUA

Juan Benito Vela Reyna
Edgar Guerrero Lizárraga
Martín Montaña Hernández
Rocío Villalón Cañas

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Plan de Comercialización Internacional tiene la finalidad de que el alumno conozca los pasos a seguir en aplicación de técnicas de valoración del mercado, diseño organizacional alineado a las operaciones internacionales, de suministro, distribución y comercialización.

Esta unidad de aprendizaje es de carácter obligatoria, forma parte del área de conocimiento Comercio Internacional y se imparte en la etapa disciplinaria, no cuenta con requisitos previos para ser cursada.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Desarrollar un plan de comercialización internacional que permita reunir los requisitos que requiere un producto para su exportación, considerando los elementos complementarios y normativa que rodean al producto durante el tránsito de mercancías y exigencias del mercado meta, para satisfacer necesidades y demandas del mercado global, comprometido y responsablemente

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elabora y entrega plan de comercialización Internacional que incluya el análisis del mercado, determinación de la oportunidad, orientando y estableciendo objetivos de exportación, sin dejar de proponer o desarrollar adecuaciones al producto, envase, embalaje que permitan cumplir con la normativa establecida en la exportación.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Mercado meta

Competencia:

Definir el mercado meta, tomando en consideración las variable macro ambientales y sus indicadores, para lograr destacar ventajas y oportunidades en la selección de posibles consumidores con respeto y tenacidad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 1.1. Localización Geográfica.
- 1.2. Política.
- 1.3. Socio Económico.
- 1.4. Religión.
- 1.5. Costumbres.
- 1.6. Demografía.
- 1.7. Hábitos alimenticios.
- 1.8. Distribución.

UNIDAD II. Empresa

Competencia:

Construir la identidad administrativa de una empresa, definiendo sus objetivos y determinación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, para la comercialización de un producto a nivel internacional con prudencia y de manera objetiva.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1. Misión de la empresa.
- 2.2. Visión de la empresa.
- 2.3. Objetivos generales de la empresa.
- 2.4. Análisis FODA de la empresa.
 - 2.4.1 Fuerza.
 - 2.4.2 Oportunidades.
 - 2.4.3 Debilidades.
 - 2.4.4 Amenazas.
- 2.2 Producto.
 - 2.2.1 Ingredientes.
- 2.3 Marca.
 - 2.3.1 Nombre y etiqueta.
 - 2.3.2 Cualidades del producto.
- 2.4 F O D A del producto.
 - 2.4.1 Fuerza.
 - 2.4.2 Oportunidades.
 - 2.4.3 Debilidades.
 - 2.4.4 Amenazas.

UNIDAD III. Logística y Distribución

Competencia:

Diseñar el envase y embalaje del producto, considerando sus características, los costos y medios de transporte, para establecer la estrategia de distribución con creatividad y responsabilidad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 3.1 El producto y la Distribución Física Internacional (DFI).
 - 3.1.1 Descripción del producto en términos de carga y riesgo.
 - 3.1.2 Fracción Arancelaria y descripción del producto de acuerdo al Sistema Armonizado.
 - 3.1.3 Especificaciones y clasificación en español e Ingles.
- 3.2. Envase y Embalaje.
 - 3.2.1. Envase.
 - 3.2.2. Etiquetado.
 - 3.2.3. Código de barras.
 - 3.2.4 Embalaje.
 - 3.2.5 Marcado.
- 3.3. Costo de envase, embalaje, etiquetado y marcado.
 - 3.3.1 Unidades Mínimas de Venta.
 - 3.3.2. Caja.
 - 3.3.3. Pallet.
 - 3.3.4 Contenedor.
- 3.4. Transportación.
 - 3.4.1. Medios de transporte factible de ser utilizado.
 - 3.4.2 Ruta.
 - 3.4.3. Transporte y ruta seleccionada.
 - 3.4.4. Tiempo y costos.
 - 3.4.5. Costos de transportación.
 - 3.4.6. Otras cotizaciones de transporte.
- 3.5. Seguro.
 - 3.5.1. Tipos de seguro.
 - 3.5.2. Costos de seguro.
- 3.6. Controles aduaneros.

- 3.6.1 Regulaciones arancelarias.
- 3.6.2. Regulaciones no Arancelarias.
- 3.6.3. Aduana de exportación.
- 3.6.4. Agente Aduanal.
- 3.6.5. Documentación.
- 3.6.6. Costos aduaneros.

UNIDAD IV. Comercialización.

Competencia:

Diseñar las estrategias de distribución, mediante la fijación de precios de exportación y selección de canales de venta, para la optimización de los procesos de comercialización con honestidad y colaboración.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 4.1 Formación del precio de exportación.
 - 4.1.1 Costos fijos y variables.
 - 4.1.2 Métodos de costo.
 - 4.1.3 Punto de equilibrio.
 - 4.1.4. Análisis de sensibilidad.
- 4.2. Canal de venta
 - 4.2.1 Directa o Indirecta
- 4.3 Medios de pago.
 - 4.3.1. Estrategia.
 - 4.3.2. Mecanismos.
 - 4.3.3 Riesgo.
 - 4.3.4. Riesgo país.
- 4.4. Financiamiento a la exportación.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Selección de Mercado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental sobre la planeación comercial y poder valorar los indicadores macroambientales y determinar la factibilidad de negocio. 2. Ejemplifica los conceptos básicos y poder valorar los indicadores macroambientales y determinar la factibilidad de negocio. 3. Identifica en una empresa real o ficticia la oportunidad de negocio al poder determinar la factibilidad del mercado internacional seleccionado. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	8 horas
UNIDAD II				
2	Estrategia organizacional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos de la planeación comercial para diseñar la identidad de la empresa, determinar las 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	8 horas

		<p>características del producto, diseño de marca y etiquetado.</p> <p>2. Ejemplifica los conceptos básicos para diseñar la identidad de la empresa, determinar las características del producto, diseño de marca y etiquetado.</p> <p>3. Identifica de una empresa real o ficticia la misión visión para diseñar su orientación a la internacionalización, además diseñar y determinar las características del producto, diseño de marca y etiquetado..</p> <p>4. Entrega al profesor los reportes de investigación y propuesta.</p>		
UNIDAD III				
3	Diseño de la logística y distribución	<p>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos de la planeación comercial y lograr designa rutas y medios de transporte que operen en tiempo y forma para incursionar en el intercambio de mercancías a nivel global, tomando en cuenta el producto, su envase, embalaje para</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	8 horas

		<p>lograr definir los costos de exportación.</p> <p>2. Ejemplifica los conceptos básicos de la planeación comercial y lograr designa rutas y medios de transporte que operen en tiempo y forma para incursionar en el intercambio de mercancías a nivel global, tomando en cuenta el producto, su envase, embalaje para lograr definir los costos de exportación.</p> <p>3. Identifica en una empresa real o ficticia el proceso de la planeación comercial y lograr designa rutas y medios de transporte que operen en tiempo y forma para incursionar en el intercambio de mercancías a nivel global, tomando en cuenta el producto, su envase, embalaje para lograr definir los costos de exportación.</p> <p>4. Entrega al profesor los reportes de investigación.</p>		
UNIDAD IV				
4	Comercialización del producto	<p>1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos de la planeación comercial para poder definir los criterios en la selección del</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	8 horas

canal de ventas, las formas de pago y alternativas de financiamiento.

2. Ejemplifica los conceptos básicos de la planeación comercial para poder definir los criterios en la selección del canal de ventas, las formas de pago y alternativas de financiamiento.
3. Identifica en una empresa real o ficticia el proceso de la planeación comercial para poder definir los criterios en la selección del canal de ventas, las formas de pago y alternativas de financiamiento.
4. Entrega al profesor los reportes de investigación.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos de análisis de precio
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Proporciona información para las prácticas de taller
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades
- Diseña y aplica evaluaciones

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Realiza las prácticas de taller
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Trabaja de manera individual y en equipo
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Entrega final del plan de comercialización.....	40%
- 4 entregas de avance del plan de comercialización	20%
- Presentación del plan final	25%
- Actividades practicas.....	15%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Alejandro, L. (2016). <i>Desarrollo De Nuevos Productos 5ª edición</i>, Editorial Cengage Learning Editores [clásica]</p> <p>Castro, AELKEM (2020). <i>Comercio y marketing internacional</i>. 5ª edición Editorial Cengage Learning Editores</p> <p>Colin, G. (2019). <i>Contabilidad de costos</i>. 5ª edición, Editorial Mc Graw-Hill.</p> <p>David, P. (2015). <i>Logística Internacional</i>. 9ª edición, Editorial Cengage Learning Editores [clásica]</p> <p>R., C. M. (2013). <i>Marketing Internacional</i> 10ª edición, Editorial Cengage Learning Editores [clásica]</p>	<p>Bowersox, D. J., Closs, D. J., & Cooper, M. B. (2007). <i>Administración y logística en la cadena de suministros</i> (2a. ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>Cohen, S., & Roussel, J. (2013). <i>Strategic supply chain management: the five disciplines for top performance</i>. McGraw-Hill Education [clásica]</p> <p>Chopra, S., & Meindl, P. (2007). Supply chain management. Strategy, planning & operation. In <i>Das summa summarum des management</i> (pp. 265-275). Gabler. [clásica]</p> <p>Czinkota, M. R., & Ronkainen, I. A. (2013). <i>Marketing internacional</i> (10a. ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>David, P. A. (2016). <i>Logística internacional: La administración de las operaciones de comercio internacional</i>. ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>Kerin, R. A., Hartley, S. W., & Rudelius, W. (2009). <i>Marketing</i> (9a. ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>Konstantoglou, A., Kokmotos, E., Folinis, D., & Fotiadis, T. A. (2016, June). Significance of packaging elements from marketing and logistics points of view. In 4 th International Conference on <i>Contemporary Marketing Issues ICCMI</i> June 22-24, 2016 Heraklion, Greece (p. 392) [clásica]</p>

Liberko, I., Bednarova, L., Hajduova, Z., & Chovancova, J. (2015). Possibilities to optimize the logistics chain in the manufacturing plant. *Polish Journal of Management Studies*, 12. [clásica]

Peng, M. W. (2015). *Estrategia global* (3a. ed.). ProQuest Ebook Central <https://libcon.rec.uabc.mx:4431> [clásica]

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Plan de Comercialización Internacional debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales o administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Distribución Estratégica Comercial
- 5. Clave:**
- 6. HC:** 02 **HT:** 02 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguna

Equipo de diseño de PUA

Edgar Guerrero Lizárraga
Juan Benito Vela Reyna

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 16 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje tiene como finalidad brindar los conocimientos al alumno para poder desarrollar un plan estratégico de distribución que le permita fijar estrategias para enfrentar las posibles amenazas y aprovechar las oportunidades del mercado. Esta unidad de aprendizaje es de carácter obligatorio, forma parte del área de conocimiento Comercio Internacional y se imparte en la etapa disciplinaria y no cuenta con requisitos previos para ser cursada

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Relacionar la implementación de las técnicas y las estrategias de distribución, mediante la elaboración de un plan de estratégico de distribución de productos, para comprender su importancia como eje organizador entre la producción y el consumo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elaboración y presenta un plan estratégico de distribución que le permita elegir un canal de venta, en el que tendrá que considerar las condiciones del almacén, el inventarios, así como el seleccionar su envase, empaque y embalaje para lograr la eficiencia en los procesos de distribución.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL

Competencia:

Describir los objetivos y actores de los sistemas de distribución, reconociendo los tipos de canales de distribución, para su selección de una manera responsable y comprometida.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 1.1. Concepto de Distribución Internacional.
 - 1.1.1 Objetivo.
 - 1.1.2 Importancia.
 - 1.1.3 Tendencias.
- 1.2. Actores en la Distribución Internacional.
 - 1.2.1 Fabricante / Productor.
 - 1.2.2 Distribuidor.
 - 1.2.3 Mayorista.
 - 1.2.4 Minorista.
 - 1.2.5 Consumidor.
- 1.3. Sistemas de Distribución.
 - 1.3.1 Interna.
 - 1.3.2 Externa.
 - 1.3.3 Mixta.
- 1.4. Canales de Distribución
 - 1.4.1 Canal de distribución de bienes de consumo.
 - 1.4.2 Canal Directo.
 - 1.4.3 Canal Corto.
 - 1.4.4 Canal Largo.
- 1.5. Canal de distribución de los bienes industriales.
 - 1.5.1. Fabricantes - Clientes industriales.
 - 1.5.2. Fabricantes - Distribuidores industriales–clientes industriales.
 - 1.5.3. Fabricantes - representantes del fabricante o sucursal de ventas -
 - 1.5.4. distribuidores industriales - clientes industriales.
- 1.6. Canal de distribución de los servicios.
 - 1.6.1 Productor–consumidor.

- 1.6.2 Productor–agente–consumidor.
- 1.7. Selección de un Canal de Distribución.
 - 1.7.1 Factores que influyen en la selección.
 - 1.7.2 Canales alternativos.
 - 1.7.3 Canales no tradicionales.
 - 1.7.4 Alianza Estratégica.
 - 1.7.5 Canales Inversos.

UNIDAD II. ALMACEN

Competencia:

Diferenciar los tipos de almacenes, por sus tipos de funciones y dinámicas, para establecer y diseñar las zonas de carga, descarga, recepción, resguardo, expedición y producción con iniciativa y voluntad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1. Concepto de Almacén.
 - 2.1.1 Funciones del Almacén.
- 2.2. Tipos de Almacenes.
 - 2.1.2 Materia Prima.
 - 2.1.3 Semielaborados.
 - 2.1.4 Piezas de recambio
 - 2.1.5 Producto terminado.
- 2.3. Dinámica del almacén
 - 2.3.1 Entradas.
 - 2.3.2 Almacenajes.
 - 2.3.3 Salidas.
- 2.4. Layout del Almacén.
 - 2.4.1 Zona de Carga y Descarga.
 - 2.4.2 Zona de Recepción.
 - 2.4.3 Cross Docking
 - 2.4.4 Zona de Almacenaje.
 - 2.4.5 Zona de preparación de Pedidos.
 - 2.4.6 Surtido.
 - 2.4.7 Picking.
 - 2.4.8 Zona de Expedición.
 - 2.4.9 Zona de Producción.
- 2.5 CEDIS
 - 2.5.1 Funciones de un Cedis.
 - 2.5.2 Diferencia entre CEDIS y ALMACEN.

UNIDAD III. CONTROL DE INVENTARIOS.

Competencia:

Comparar los tipos de inventarios, ilustrando sus funciones y métodos de control, para lograr establecer procesos automatizados en la identificación de mercancías con rectitud y solidaridad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 3.1. Concepto de Inventarios
 - 3.1.1 Funciones del inventario.
- 3.2. Tipos de Inventarios.
 - 3.2.1 Inventarios Perpetuos.
 - 3.2.2 Inventarios Periódicos.
- 3.3. Métodos para el Control de Inventarios
 - 3.3.1 Control de inventarios ABC
 - 3.3.2 Justo a tiempo (Just in time)
 - 3.3.3 Sistema computarizado
 - 3.3.4 Cantidad fija de pedido.
 - 3.3.5 Método PEPS.
 - 3.3.6 Método UEPS.
 - 3.3.7 Conteo Cíclicos.

UNIDAD IV. ENVASE, EMPAQUE Y EMBALAJE.

Competencia:

Comparar los tipos de envases, empaques y embalajes, estableciendo los criterios del marco legal y normativo, para garantizar la protección del producto en sus proceso de distribución de una manera responsable y comprometida.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 4.1. La Protección de la mercancía.
 - 4.1.1 Envase y Embalaje.
 - 4.1.1.1 Definición, tipos y función de Envase y Empaque.
 - 4.1.1.2 Tipos de envase y Empaque.
 - 4.1.1.3 Criterios para seleccionar el Envase y Empaque.
- 4.2 Embalaje
 - 4.2.1 Definición, tipos y función de Embalaje
 - 4.2.2 Tipos de embalaje.
 - 4.2.3 Símbolos ISO.
- 4.3. Tipos de Protección para empaque.
 - 4.3.1. Riesgos durante la distribución.
 - 4.3.2. Manipulación, estiba y almacenamiento (paletizado).
- 4.4. Marco legal del envase y embalaje.
 - 4.4.1. Normas Oficiales Mexicanas (NOM).
 - 4.4.2. Marcado del país de Origen.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Conceptos Básicos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos de la Distribución Estratégica Comercial. 2. Ejemplifica los conceptos básicos de la Distribución Estratégica Comercial. 3. Identifica en una empresa real o ficticia el proceso de distribución nacional e internacional. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	8 horas
UNIDAD II				
2	Áreas de almacenaje	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos de los tipos de almacenaje de mercancías. 2. Ejemplifica los conceptos básicos en los tipos y formas de almacenamiento de mercancías. 3. Identifica en una empresa real o ficticia el proceso para la conserva y disponibilidad de mercancías en la Distribución Estratégica Comercial . 4. Entrega al profesor los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	8 horas
UNIDAD III				

3	Inventarios.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos de los tipos de inventarios. 2. Ejemplifica los conceptos básicos métodos, tipos y formas de almacenamiento de mercancías. 3. Identifica en una empresa real o ficticia el proceso para los controles de inventarios en la Distribución Estratégica Comercial. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	8 horas
UNIDAD IV				
4	Elección de envase, empaque y embalaje.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para realizar la investigación documental de los conceptos básicos en el diseño y selección de los tipos de envases, empaques y embalajes. 2. Ejemplifica los conceptos básicos en el diseño y selección de los tipos de envases, empaques y embalajes. 3. Identifica en una empresa real o ficticia los procesos para diseñar y seleccionar de los tipos de envases, empaques y embalajes. 4. Entrega al profesor los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	8 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos de análisis de precio
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Proporciona información para las prácticas de taller
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades
- Diseña y aplica evaluaciones

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Realiza las prácticas de taller
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Trabaja de manera individual y en equipo
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

-Examen (3)	30%
- Plan de distribución.....	45%
- Exposiciones.....	15%
- Tareas.....	10%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Michael, FO . H. (2017). <i>Estrategia de Marketing Edición 7ª</i> Editorial. CENGAGE Learning [clásica]</p> <p>Meidl, S. C. M. (2008). <i>Administración de la Cadena de Suministro-Estrategia, Planeación y Operación.</i> Editorial. Pearson Educación. [clásica]</p> <p>Ramírez, A. C. (2009). <i>Manual de la gestión logística del transporte y distribución de mercancías.</i> Universidad del Norte [clásica].</p>	<p>Cohen, S., & Roussel, J. (2013). <i>Strategic supply chain management: the five disciplines for top performance.</i> McGraw-Hill Education [clásica]</p> <p>Coyle, J. J., Langley, C. J., Novack, R. A., & Gibson, B. J. (2013). <i>Administración de la cadena de suministro: una perspectiva logística.</i> Cengage Learning [clásica]</p> <p>Chopra, S., & Meindl, P. (2007). Supply chain management. Strategy, planning & operation. <i>In Das summa summarum des management</i> (pp. 265-275). Gabler. [clásica]</p> <p>Jacobs, FR, Chase, RB y Lummus, RR (2014). <i>Gestión de operaciones y cadena de suministro</i> (págs. 533-535). McGraw-Hill / Irwin [clásica]</p> <p>Lambin, J., Gallucci, C., & Sicurello, C. (2009). <i>Dirección de marketing : Gestión estratégica y operativa del mercado</i> (2a. ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>Pelton, L. E., Strutton, D., Lumpkin, J. R., Medina, G. A., & Carulla, E. L. (1999). <i>Canales de marketing y distribución comercial: el más práctico y efectivo sistema gerencial para el manejo integrado y relacional de los canales de marketing</i> (No. 658.83/P39mE). McGraw Hill. [clásica]</p> <p>Pelton, L. E., Strutton, D., Lumpkin, J. R., Medina, G. A., & Carulla, E. L. (1999). <i>Canales de marketing y distribución comercial: el más práctico y efectivo sistema gerencial para el manejo integrado y relacional de los canales de marketing</i>[clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Administración Estratégica Internacional debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales o administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Contratos, INCOTERMS y Arbitraje
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 01 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 07**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco
Abraham Santana Barajas
Rocío Villalón Cañas
Ivonne Jacqueline Cruz
Martin Francisco Montaña Hernández

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Contratos, INCOTERMS y Arbitraje se encuentra ubicada en la etapa disciplinaria de la Licenciatura en Negocios Internacionales, con carácter de obligatoria en el área de conocimiento de Derecho, no requiere una unidad de aprendizaje previa para cursarla; y cuyo propósito es proporcionar al estudiante información legal, comercial e internacional que permita la toma de decisiones organizacionales más eficiente y eficaz conforme a los términos internacionales de comercio en un contexto global de una forma responsable y ética.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar la importancia de la utilización correcta de los términos internacionales de comercio manejados en el contexto global, mediante la identificación de cada uno de ellos y sus particularidades, con el objeto de determinar la viabilidad de los mismos en su utilización por las organizaciones, con un sentido de responsabilidad y profesionalismo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Caso práctico donde se analice las distintas obligaciones de las partes involucradas en un contrato internacional. Evidenciando la dinámica de la negociación internacional y definiendo el contexto que influyó directamente y determinó las necesidades de las partes interesadas, y que justifique el INCONTERM.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. INCOTERMS

Competencia:

Identificar los INCOTERMS en su versión 2020 dentro del Comercio Internacional, mediante la conceptualización, objetivos, antecedentes históricos y organismo regulatorio, para determinar su importancia de manera eficiente con un sentido de responsabilidad y profesionalismo.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 1.1 Conceptos Básicos
- 1.2 Qué son los INCOTERMS: ¿Leyes o prácticas Uniformes?
- 1.3 Antecedentes históricos
- 1.4 Cámara Internacional de comercio
- 1.5 Que regulan los INCOTERMS
- 1.6 Objetivos de los INCOTERMS
- 1.7 Motivos por los cuales se modifican los INCOTERMS
- 1.8 INCOTERMS 2020: Categorías e INCOTERMS

UNIDAD II. INCOTERMS, Contratos, Seguros, Formas de Pago, Precios, Cesión de Riesgos de la Mercancía

Competencia:

Analizar los elementos y aspectos fundamentales del Contrato de Compra-Venta Internacional, mediante el estudio de la norma jurídica, con la finalidad de conocer la función del Arbitraje Internacional en la resolución de conflictos y disputas comerciales entre partes de diferentes países, en una forma legal, ética profesional y responsable.

Contenido:

Duración: 15 horas

- 2.1. Contratos de compra-venta: Elementos del contrato
- 2.2 Formas de pago
- 2.3 Seguros
- 2.4 Fijación de Precios de acuerdo con los INCOTERMS utilizados
- 2.5 Cesión de riesgos de la mercancía
- 2.6 Participantes del comercio internacional
- 2.7 Arbitraje

UNIDAD III. INCOTERMS 2020

Competencia:

Realizar una cédula comparativa de los INCOTERMS 2020, identificando su clasificación y tipos, con el objetivo de conocer cuándo y dónde se produce la transmisión de los riesgos y obligación de los costes para cada una de las partes y que permita negociar el INCOTERM más conveniente, en una forma responsable y ética profesional.

Contenido:

Duración: 21 horas

- 3.1 INCOTERMS para cualquier medio de transporte
- 3.2 EXW: Ex Works
- 3.3 FCA: Free Carrier
- 3.4 CPT: Carriage paid to
- 3.5 CPI: Carriage and insurance paid to
- 3.6 DAP: Delivery at Place
- 3.7 DPU: Delivered at place unloaded
- 3.8 DDP: Delivery Duties Paid
- 3.9 INCOTERMS para medios de transporte marítimo
- 3.10 FAS: Free Alongside Ship
- 3.11 FOB: Free on board
- 3.12 CFR: Cost and freight
- 3.13 CIF: Cost, Insurance & Freight

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Importancia y contextualización de los INCOTERMS 2020	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realiza investigación documental sobre la importancia y contextualización de los INCOTERMS 2020, en fuentes bibliográficas. 2. Realiza análisis de entrevistas de especialistas en la disciplina que se encuentren en campo laboral. 3. Redacta reporte con los hallazgos obtenidos de la investigación documental y del análisis de las entrevistas. 4. Entrega al docente para su retroalimentación y evaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Laptop • Páginas Web de Organismos Internacionales afín al Comercio Internacional. • Entrevistas. • Revistas especializadas. 	4 horas
UNIDAD II				
2	Obligaciones de contratación internacional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realiza investigación documental sobre distintos contratos internacionales 2. Usa contratos, organigramas y procesos ya documentados en materia de compraventa internacional. 3. Presenta mediante una exposición la investigación 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Laptop • Páginas Web de Organismos Internacionales afín al Comercio Internacional. • Entrevistas. • Revistas especializadas. 	4 horas

UNIDAD III				
3	INCOTERM	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente asigna la nacionalidad con la que se negociará a cada equipo. 2. Simula un entorno internacional mediante la utilización del idioma inglés al llevar a cabo la negociación. 3. Investiga la cultura de la organización con la que se va a negociar 4. Emplea la vestimenta y un ambiente que represente dicha cultura como ambiente de la negociación. 5. Define los elementos de la negociación que justifiquen el INCOTERM acordado. 6. Presenta dinámica de negociación ante el grupo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Laptop • Páginas Web de Organismos Internacionales afín al Comercio Internacional. • Entrevistas. • Revistas especializadas. • Documentales 	8 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Lecturas dirigidas
- Debates
- Aprendizaje basado en proyectos
- Solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos
- Mesas redondas de negociación y discusión.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Síntesis
- Técnica expositiva
- Trabajo colaborativo
- Uso de TIC
- Diseño de material didáctico
- Mesas redondas de negociación y discusión.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes parciales	30%
- Tareas.....	10%
- Prácticas de taller.....	20%
- Caso práctico	40%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Antras, P. (2020). <i>Global Production</i>. Amsterdam University Press.</p> <p>Canovas, C. (2021). <i>Manual de uso de las reglas Incoterms 2020</i>. Marge Books.</p> <p>Cook, T. (2019). <i>Mastering Import and Export Management</i>. AMACOM.</p> <p>Secretaría de Economía (2021). <i>Acciones y programas</i>. Comercio Exterior. Gobierno de México. https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior</p> <p>Thomas, A. (2016). <i>Managing Growth and Expansion into Global Markets: Logistics, Transportation and Distribution</i>. CRC Press. [clásica]</p>	<p>CTPAT: Customs Trade Partnership Against Terrorism. (s. f.). <i>U.S. Customs and Border Protection</i>. https://www.cbp.gov/border-security/ports-entry/cargo-security/ctpat</p> <p>Hsiao, G. T. (2021). <i>The Foreign Trade of China</i>. Amsterdam University Press.</p> <p>Nelson, C. (2019). <i>Import/Export: How to Take Your Business Across Borders</i>. McGraw-Hill.</p> <p>Villa, J., Boile, M., Theofanis, S. (2020). <i>International Trade and Transportation Infrastructure Development</i>. Elsevier.</p> <p>YoExporto. (s. f.). <i>YoExporto</i>. https://www.yoexporto.mx/#!inicio</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Contratos, INCOTERMS y Arbitraje, debe contar con Licenciatura en Negocios Internacionales o afín, preferentemente con posgrado, además de tener experiencia en la gestión y servicios logísticos o derecho Internacional. Debe mostrar pensamiento crítico, inteligencia emocional, ser innovador, responsable, organizado, facilitador, analítico, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 01 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 07**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Robert Efraín Zárate Cornejo
Juan Manuel Alberto Perusquía Velasco
Juan José Covarrubias García
Lourdes Cutti Riveros
Marianna Berrelleza Carrillo

Fecha: 14 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Esta asignatura se imparte en la etapa disciplinaria tiene carácter obligatorio, corresponde a la etapa disciplinaria, forma parte del área de conocimiento Comercio Internacional, y tiene el propósito de que el estudiante analice las distintas disposiciones que existe en materia de comercio exterior en México.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar la normatividad relacionada con el marco jurídico del comercio exterior y la inversión extranjera en México, a través del estudio de los ordenamientos legales correspondientes, con lo cual obtendrá los criterios necesarios para establecer los mecanismos de operación de éstos en los distintos entes, con un sentido ético y profesional.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Presentación que contemple las distintas obligaciones generadas en el marco del comercio exterior para con los entes.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Marco legal del comercio exterior mexicano

Competencia:

Identificar los elementos que componen el marco jurídico del comercio exterior y los ordenamientos fiscales, a partir del análisis de los argumentos comercial, para determinar sus efectos sobre los distintos sectores, con responsabilidad y sentido ético.

Contenido:

Duración: 18 horas

1.1 Marco jurídico del comercio exterior en México.

1.1.1 Marco jurídico primario del comercio exterior en México.

1.1.1.1 Constitución

1.1.1.2. Generalidades de la Ley de Comercio Exterior.

1.1.1.3. LIGIE

1.1.1.4. Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior (RYCCGMCE).

1.1.1.5. Generalidades de la Ley Aduanera.

1.1.1.6. Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior (RCGMCE).

1.1.2. Marco jurídico secundario del comercio exterior en México.

1.1.2.1. Ordenamientos Fiscales relacionados con el comercio exterior.

1.1.2.1.1. CFF

1.1.2.1.2. LIVA

1.1.2.1.3. LIEPS

1.1.2.1.4. LISR

1.1.2.2. Ordenamientos administrativos relacionados con el comercio exterior.

UNIDAD II. Ley de comercio exterior

Competencia:

Analizar los principios, disposiciones, medidas y procedimientos en materia comercial, a partir de lo considerado en la Ley de Comercio Exterior, con el fin de determinar las condiciones aplicables a los distintos entes relacionados con la materia, mostrando actitud objetiva y compromiso ético.

Contenido:

Duración: 18 horas

- 2.1. Disposiciones Generales.
- 2.2. Facultades del Ejecutivo Federal, de la Secretaría de Economía y de las Comisiones Auxiliares.
- 2.3. Origen de las mercancías.
- 2.4. Aranceles y medidas de regulación y restricción no arancelarias.
- 2.5. Prácticas desleales de comercio internacional.
- 2.6. Medidas de salvaguarda.
- 2.7. Procedimiento administrativo en materia de prácticas desleales y medidas de salvaguarda.
- 2.8. Promoción de las exportaciones.

UNIDAD III. Marco legal de la inversión extranjera en México

Competencia:

Analizar la importancia del marco legal aplicable a la inversión extranjera en México, a partir de la identificación de los preceptos determinados en la Ley de Inversión Extranjera constitucionales, con la intención de promover la inversión con asertividad y sentido ético.

Contenido:**Duración:** 12 horas

- 3.1. Disposiciones generales.
- 3.2. Adquisición de bienes inmuebles, explotación de minas y aguas, el funcionamiento de los fideicomisos.
- 3.3. Constitución y Modificación de Sociedades.
- 3.4. Inversión de personas morales extranjeras.
- 3.5. Inversión neutra.
- 3.6. Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras.
- 3.7. Registro Nacional de Inversiones Extranjeras.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Tratados de Libre Comercio y su impacto en México.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse al principio de la unidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental de los tratados de libre comercio que México tiene firmados. 2. Identifica los Tratados de Libre Comercio a los que México pertenece. 3. Investiga las balanzas comerciales que guarda México con cada uno de los países integrantes de dichos Tratados de Libre Comercio; considerando un periodo apropiado para su análisis, que muestre el comportamiento de las mismas anterior a la entrada en vigor del tratado hasta la fecha. Lo anterior con la intención de identificar el desarrollo (superavitario o deficitario) de éstas producto del Tratado. 4. Discute sobre los resultados obtenidos de la investigación; abordando temas como la importancia de la diversificación comercial, déficit/superávit vs crecimiento/desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	5 horas

		comercial y económico, etc. 5. Entrega de los reportes de investigación.		
UNIDAD II				
2	Prácticas desleales de comercio internacional.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse una vez concluido el tema del "Procedimiento Administrativo en Materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional".</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental sobre prácticas desleales de comercio internacional. 2. Identifica un caso específico de prácticas desleales de comercio internacional en el que México haya iniciado una investigación a un producto extranjero. 3. Estudia y analiza el desarrollo y conclusión del "Procedimiento Administrativo en Materia de Prácticas Desleales de Comercio Internacional", abordado por la Secretaría de Economía y la Comisión de Comercio Exterior. 4. Entrega de los reportes de investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	4 horas
3	Medidas de Salvaguarda.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse una vez concluido el tema del "Procedimiento Administrativo</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	4 horas

		<p>en Materia de Medidas de Salvaguarda”.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental sobre medidas de salvaguarda. 2. Identifica un caso específico de medidas de salvaguarda en el que México haya iniciado una investigación con la intención de apoyar a un producto, productor o sector productivo determinado. 3. Estudia y analiza el desarrollo y conclusión del “Procedimiento Administrativo en Materia de Medidas de Salvaguarda”, abordado por la Secretaría de Economía y la Comisión de Comercio Exterior. 4. Entrega de los reportes de investigación. 		
UNIDAD III				
4	Obligaciones de sociedades mexicanas con inversión extranjera o cláusula de exclusión extranjera.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse una vez concluido el tema de “Inversión Neutra”.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental sobre la constitución y funcionamiento de una sociedad mexicana con capital extranjero o cláusula de exclusión extranjera. 2. Identifica las obligaciones, que 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	3 horas

		<p>de acuerdo a la Ley de Inversión Extranjera, deberá cumplir una sociedad (mercantil o civil) "ficticia" para su constitución y funcionamiento; considerando que puede desarrollar actividades en "alguno de los siguientes supuestos":</p> <ul style="list-style-type: none">a) actividades reservadas a sociedad mexicanas con cláusula de exclusión de extranjeros,b) actividades con regulación específica,c) actividades que requieren resolución favorable de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras para participar en un porcentaje mayor al 49%, od) actividades en las que no exista restricción alguna para participación de la inversión extranjera. <p>3. Entrega de los reportes de investigación.</p>		
--	--	--	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Exposición con apoyo audiovisual
- Lluvia de ideas
- Tabla P.E.C.I (pienso, escribo, comparto e integro)
- Mesa redonda
- Planteamiento de casos
- Phillips 6/6
- Cuadro PNI (lo positivo, lo negativo, lo interesante)

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Cuadro sinóptico
- Resumen
- Collage
- Mapa conceptual
- Cuadro comparativo
- Línea del tiempo

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Actividades en clase (cuadros, organizadores gráficos, collage, resúmenes).....	25%
- Resolución de casos prácticos.....	10%
- Proyecto (evidencia)	35%
- Examen.....	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2020, 24 de diciembre). CPEUM
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Constitucion_Politica.pdf

Ley del Comercio Exterior (2020, 24 de diciembre). LCE
<https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-de-comercio-exterior/>

Ley de Inversion Extranjera (2020, 24 de diciembre). LIE
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_de_Inversion_Extranjera.pdf

Ley Aduanera (2020, 6 de Agosto).
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_Aduanera.pdf

Complementarias

La Fuente, F. (2018). *Aspectos del Comercio Exterior*. UTEC.

Martínez R. México. (2018). *Legislación de Comercio Exterior*. McGraw Hill 3ra Edición.

Witker, J. (2019). *Comercio Exterior de México*. Mc Graw Hill.

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras deberá contar con título de Licenciatura en Negocios Internacionales o afín, preferentemente con posgrado, con experiencia en el ámbito del comercio exterior. Asimismo, contar con experiencia docente de mínimo 2 años y ser una persona proactiva, analítica y que fomente el trabajo colaborativo.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín; Facultad de Ciencias de la Ingeniería, Administrativas y Sociales, Tecate; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; y Facultad de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Mercadotecnia, Licenciado en Gestión Turística, Licenciado en Negocios Internacionales, y Licenciado en Inteligencia de Negocios.
- 3. Plan de Estudios:** 2021-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Desarrollo de Emprendedores
- 5. Clave:**
- 6. HC: 01 HT: 04 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 01 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Blanca Estela Córdova Quijada Arturo Julián Arroyo Cossio
Mónica Claudia Casas Páez Ramón Vega Buelna
Flavio Abel Rivera Aguirre Omar Leonardo Valladares Icedo
Lourdes Evelyn Apodaca del Omaira Cecilia Martínez Moreno
Ángel Edith Martín Galindo
Alberto Jabalera Oviedo

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Jesús Antonio Padilla Sánchez Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas Ana Cecilia Bustamante Valenzuela
Angélica Reyes Mendoza Edith Martín Galindo
Mayra Iveth García Sandoval

Fecha: 29 de enero de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Esta asignatura profundiza en el estudio del emprendimiento y de sus etapas iniciales, a través de la experimentación y validación de sus ideas. Esto le permite al estudiante desarrollar una mentalidad que le permitirá al alumno aplicar un conjunto de herramientas para descubrir o crear oportunidades de emprendimiento, organizar recursos y formar equipos impulsados por la creatividad y el liderazgo, abordar los aspectos normativos, legales y de marketing con una perspectiva de emprendimiento, impulsando siempre una visión de ética y responsabilidad social. Se imparte en la etapa terminal (disciplinaria para Licenciado en Administración de Empresas) y con carácter obligatorio para los programas educativos de la DES Contable-Administrativa.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Desarrollar planes de negocio, mediante la identificación de ideas de negocios innovadoras y competitivas, para satisfacer necesidades, gustos y preferencias de un segmento de mercado objetivo, con disciplina, responsabilidad y ética profesional

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elabora el plan de negocio y el pitch, que contenga:

- a. Resumen ejecutivo
- b. Administrativo organizacional
- c. Mercado
- d. Producción o Servucción
- e. Responsabilidad Social
- f. Aspectos legales
- g. Finanzas
- h. Referencias bibliográficas

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Principios de emprendimiento

Competencia:

Analizar los tipos de emprendimiento y sus componentes, a través de la comparación de su estructura y alcance, a fin de identificar oportunidades de emprendimiento, con visión holística y pensamiento crítico.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 1.1. Activando la mentalidad emprendedora
- 1.2. Creatividad e innovación
- 1.3. Identificación de oportunidades, nuevos patrones de consumo y mercados emergentes
- 1.4. Tipos de emprendimiento
- 1.5. Principales componentes del emprendimiento
- 1.6. Estrategias para el desarrollo de oportunidades
- 1.7. Generación de ideas
- 1.8. De la oportunidad a la acción (elaboración del modelo CANVAS u otro)

UNIDAD II. Administrativo organizacional

Competencia:

Diseñar la planeación estratégica y estructura organizacional del proyecto, mediante el análisis de los recursos del proyecto de emprendimiento, para alinear y desplegar las estrategias con visión holística, proactividad y actitud analítica.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 2.1. Antecedentes de la propuesta de negocio
- 2.2. Descripción de la propuesta de negocio
- 2.3. Nombre del proyecto y descripción de la empresa.
 - 2.3.1. Misión y visión
 - 2.3.2. Objetivos estratégicos
 - 2.3.3. Imagen corporativa
 - 2.3.4. Ventajas competitivas y análisis (FODA)
 - 2.3.5. Aspectos organizacionales (organigrama y descripción de funciones)

UNIDAD III. Mercado

Competencia:

Diseñar estrategias comerciales tomando en cuenta el análisis de mercado, que sirva como base para la estimación de la demanda, con eficiencia, objetividad y empatía.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 3.1. Segmentación de mercado
- 3.2. Investigación de mercado
 - 3.2.1. Benchmarking
- 3.3. Estrategias de comercialización
 - 3.5.1. Mezcla de mercadotecnia (Marketing mix)
- 3.4. Estimación de la demanda

UNIDAD IV. Desarrollo de Áreas Específicas del Emprendimiento

Competencia:

Diseñar el proceso de creación de productos y servicios, a través de la observación de aspectos fiscales, propiedad intelectual y normativos, con el fin de potenciar el desarrollo de ideas innovadoras en un proyecto emprendedor, con responsabilidad social, rigor metodológico y honestidad.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 4.1. Producción o Servucción
- 4.2. Responsabilidad social
- 4.3. Aspectos legales (fiscales, propiedad intelectual y normativos)
- 4.4. Finanzas
- 4.5. Pitch de ventas

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Test del perfil emprendedor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para contestar el test del perfil del emprendedor. 2. Contesta el test del perfil del emprendedor. 3. De acuerdo a tus resultados realiza un ejercicio de reflexión en donde redactes aquellas áreas de oportunidad que requieres trabajar para desarrollar las habilidades emprendedoras. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Referencias • Computadora • test 	2 horas
2	Foro de expertos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones para participar en el foro de expertos. 2. Asiste a los foros de expertos y participa en la sesión de preguntas y respuestas. 3. Realiza una reflexión crítica respondiendo a las siguientes preguntas: ¿cuáles son las mejores prácticas que identificaste de cada expositor y su empresa? de acuerdo a los aciertos y errores de emprendimiento de los expositores ¿describe cuál sería uno de los errores que tú hubieras cometido si no hubieras escuchado estas experiencias? integra comentarios adicionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Referencias • Computadora 	4 horas

3	Generación de ideas y reconocimiento de oportunidades	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones para generar una idea. 2. Se organiza en equipos. 3. El docente selecciona y aplica diferentes técnicas para potenciar la generación de ideas, 4. Se detectan oportunidades de negocio y se describe su naturaleza a través de un modelo de filtración de ideas, por ejemplo: (el modelo IDEATE), benchmarking u otro, para identificar y seleccionar ideas con alto potencial de convertirse en oportunidades de emprendimiento. 5. Se presentan las propuestas de las mejores ideas. 6. Se selecciona el modelo de negocio adecuado a los recursos y habilidades del emprendedor 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Referencias • Computadora • Proyector • Papel • Pluma • Lápiz • Revistas 	6 horas
UNIDAD II				
4	Definición estratégica del negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente para la realización de la definición estratégica del negocio. 2. Por equipo diseña la misión, visión, y objetivos estratégicos del proyecto de negocio 3. Elaboran el análisis FODA y herramientas de apoyo para la elaboración de las estrategias 4. Diseña la estructura organizacional ideal para el proyecto de negocio con la descripción de los puestos 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Referencias • Computadora • Proyector • Software, otros de acuerdo al tipo de prototipo 	6 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 5. Entrega propuesta de definición estratégica al profesor 6. Atiende observaciones y corrige. 		
5	Imagen corporativa	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones del docente. 2. Diseño de la imagen corporativa: logo, eslogan y aplicaciones. 3. Registro de marca (IMPI). 4. Diseña filosofía y organigrama. 5. Presenta al docente para su revisión y retroalimentación. 6. Atiende observaciones y corrige. 	<ul style="list-style-type: none"> • Referencias bibliográficas • Software de diseño (plataformas de uso libre) 	6 horas
UNIDAD III				
6	Segmentación de mercado e investigación de mercado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del profesor para determinar el segmento de mercado. 2. Investiga a través de las fuentes de datos secundarios (INEGI, COPLADE, CONAPO, NSE AMAI, Google, entre otros) la composición de los posibles segmentos de mercado que cumplan con los objetivos de la organización 3. Elabora el instrumento de recolección de datos para determinar las necesidades del segmento meta 4. Selección de la técnica de muestreo 5. Procesa y analiza los datos 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Referencias • Computadora • Proyector • Software, otros de acuerdo al tipo de prototipo 	4 horas

		<p>levantados sobre la muestra</p> <p>6. Presenta reporte de investigación con los hallazgos más relevantes para la toma de decisiones.</p> <p>7. Recibe retroalimentación y ajusta el reporte</p>		
7	Estrategias de comercialización	<p>1. Atiende las instrucciones del profesor para aplicar un benchmarking</p> <p>2. Investiga a través de las fuentes primarias y secundarias las mejores prácticas de la competencia aplicando la técnica de Benchmarking, que sirva como base para la elaboración de estrategias comerciales</p> <p>3. Diseña estrategias de comercialización y su mezcla, tomando en cuenta la información derivada del análisis de la organización (FODA), del mercado y de la competencia</p> <p>4. Presenta reporte de investigación Benchmarking, la planeación de estrategias y su aplicación</p> <p>5. Recibe retroalimentación y ajusta el reporte</p>		9 horas
8	Desarrollo de los Buyer Persona y cálculo de la demanda	<p>1. Atiende las instrucciones del profesor para la creación del perfil del consumidor y los buyer persona</p> <p>2. Crear los perfiles del consumidor basado en la información generada</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Referencias • Computadora • Proyecto 	6 horas

		<ol style="list-style-type: none"> 3. Genera los buyer persona para el proyecto utilizando las plantillas pertinentes para su presentación 4. Investiga en las fuentes de información como INEGI, COPLADE, CONAPO, NSE AMAI, Google, Facebook, entre otros, para determinar el número de clientes potenciales por perfil y por producto 5. Presenta en una tabla los perfiles de clientes, número de clientes potenciales, aplicando los porcentajes establecidos en la tabla de participación de mercado. 6. Entrega al docente el reporte de investigación de datos secundarios 		
UNIDAD IV				
9	Producción o Servucción	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las instrucciones del profesor para diseñar el proceso de producción y/o servucción 2. Diseña el proceso de producción y/o Journey Map del consumidor para productos y/o servicios considerando la responsabilidad social y los stakeholders del proyecto y la normatividad vigente para la industria que corresponda. 3. Elabora un diagrama de flujo de procesos de la elaboración de los productos o servicios. 4. Pone a prueba el prototipo del producto o servicio a un grupo 	<ul style="list-style-type: none"> • Ley federal de contribuyentes. • Normativa de registro y tributación arancelaria a nivel estatal y municipal. • Ley y normativa interna del IMPI • Internet • Referencias • Computadora • Proyector 	6 horas

		<p>de clientes potenciales para recibir retroalimentación</p> <ol style="list-style-type: none"> 5. Ajusta los procesos tomando en consideración las recomendaciones 6. Entrega la práctica al profesor y recibe retroalimentación 		
10	Plan financiero	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones para realizar el plan financiero. 2. Selecciona y elabora los indicadores financieros básicos en el desarrollo de un emprendimiento, para dar un marco de referencia que sirva para el manejo adecuado de las finanzas y los recursos que se disponen. 3. Elabora y presenta estado financiero al docente. 4. Atiende observaciones y corrige. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Referencias • Computadora • Proyector • Estados financieros • Razones financieras aplicables a emprendimientos 	9 horas
11	Preparación de la exposición física y el Pitch de ventas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las indicaciones para realizar la exposición física y virtual 2. Elabora la exposición con apoyo de tecnologías de la información y modelos de negocio. 3. Presenta su plan de negocios. 4. Considera en su presentación el orden de los elementos del Pitch: <ol style="list-style-type: none"> a. Datos para la toma de decisiones (Presentación de Estadísticas) b. Segmento de mercado que se atiende c. Solución 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Referencias • Computadora • Proyector • Modelos de negocio 	6 horas

		<p>Problema/Producto o Servicio que va a solucionar el problema</p> <ul style="list-style-type: none"> d. Propuesta de Valor (Valor Diferenciador) e. Razones para creer f. Modelo de negocios g. Competencia h. Proyecciones financieras e indicadores claves i. Necesidades de fondos <p>5. El docente evalúa de acuerdo a la rúbrica establecida.</p> <p>6. Presenta el proyecto en eventos institucionales y por invitación a nivel regional y nacional.</p>		
--	--	--	--	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Proporciona información y explica temáticas sobre, modelos de negocio
- Explica a través de ejemplos las temáticas de las unidades
- Organiza foros de expertos
- Explica y supervisa las prácticas de taller
- Elabora y aplica exámenes
- Retroalimenta y revisa correcciones del plan de negocio
- Desarrolla y aplica dinámicas para potenciar la mente emprendedora
- Es mediador en las exposiciones y críticas de los proyectos de cada grupo
- Propicia la participación activa del estudiante

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Consulta información sobre temáticas sobre modelos de negocio
- Responde test de perfil del emprendedor
- Realiza ejercicios de las temáticas de las unidades
- Desarrolla prácticas de taller
- Desarrolla planes de negocio
- Participa en foros de expertos
- Presenta avances continuos y valida pruebas de mercado
- Atiende indicaciones del docente
- Participa activamente en la clase
- Trabaja en equipo

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Prototipo..... 10%
- Actividades prácticas..... 30%
- Entrega proyecto final..... 25%
- Presentación proyecto final... 35%

Total.....100%

Nota: Si el alumno no entrega el proyecto final o no participa en la presentación, no puede obtener una calificación aprobatoria, así mismo, la calificación de cada alumno debe ser considerada individualmente independientemente de que algunas actividades se lleven a cabo en equipo.

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Adán, P. Y. (2015). <i>Emprendedor con éxito, 10 claves para generar modelos de negocio</i>. Alfa Omega.</p> <p>Alcaraz, R. (2020). <i>Emprendedor de éxito</i>. McGraw Hill.</p> <p>Bodie, Z., Kane, A. & Marcus, A. (2019). <i>Essentials of investments</i> (11th. ed.). Mc Graw Hill.</p> <p>Fleitman, J. (2018). <i>Atrévete a ser emprendedor</i>. PAX México.</p> <p>Gitman, L.J. y Zutter, C. J. (2016). <i>Principios de administración financiera</i> (14va. ed). Pearson.</p> <p>Griffin, M. P. (2015). <i>How to write a business plan: a step-by-step guide to creating a plan that gets results</i> (5th. ed.) AMA Self-Study.</p> <p>Neck, H. C. (2021). <i>Entrepreneurship: The practice and mindset</i> (2nd. ed.). Sage Student resources. Recuperado de https://edge.sagepub.com/neckentrepreneurship/student-resources</p>	<p>Anzola, S. (2002). <i>La actitud emprendedora: espíritu que enfrenta los retos del futuro</i>. McGraw Hill.</p> <p>Aulet, B. (2013). <i>Disciplined entrepreneurship: 24 steps to help entrepreneurs launch successful new ventures</i>. Wiley.</p> <p>Baca, G. (2016). <i>Evaluación de proyectos</i> (8ava. ed.). Mc Graw Hill.</p> <p>Bachrach, E. (2014). <i>Ágilmente: aprende cómo funciona tu cerebro para potenciar tu creatividad y vivir mejor</i>. Grijalbo.</p> <p>Della, G. (2021). <i>El Canvas B: Diseñando modelos de negocios</i>. Recuperado de https://innodriven.com/es/el-canvas-b-disenando-modelos-de-negocios-sostenibles/</p> <p>Entrepreneur. (2021). <i>Soy Entrepreneur</i>. Obtenido de https://www.entrepreneur.com/topic/soyentrepreneur</p> <p>Kawasaki, G. (2015). <i>The art of the start 2.0: The time-tested, battle-hardened guide for anyone starting anything</i>. Portfolio/Penguin.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la asignatura de Desarrollo de Emprendedores, debe contar con un título de Licenciado en Administración de Empresas, Negocios Internacionales, Comercio Exterior, Informática, Contaduría o afines, o cualquier carrera con 2 años o más de experiencia como emprendedor, de preferencia con posgrado.

El profesor debe contar con las competencias básicas que son:

- Culturales: dominio de la materia que se imparte, además contar con una actitud abierta a la formación continua.
- Pedagógicas: habilidades didácticas, tutorías, técnicas de investigación, acción, conocimientos psicológicos y sociales.
- Conocimiento e interacción con el mundo, despertar en el alumno el interés por los contenidos.
- Aprender a aprender supone disponer de habilidades para iniciarse en el aprendizaje y ser capaz de continuar aprendiendo de manera cada vez más eficaz y autónoma de acuerdo a los propios objetivos y necesidades.
- Disposición para motivar a sus alumnos a aprender a aprender, un alto nivel de automotivación, para guiar adecuadamente a los alumnos a desarrollar esas mismas habilidades.

El docente buscará que la enseñanza logre que los alumnos sean:

- Competentes en el uso de las tecnologías
- Buscadores, analizadores y evaluadores de su conocimiento;
- Es preciso que solucionen problemas y tomen decisiones;
- Usuarios creativos y eficaces herramientas de productividad;
- Comunicadores, colaboradores, publicadores y productores; y
- Ciudadanos informados, responsables y capaces de contribuir a la sociedad.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Finanzas Internacionales
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Jorge Alfonso Galván León
Marianna Berrelleza Carrillo
Lourdes Patricia Escobar Pérez
Juan Benito Vela Reyna.
Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje tiene como finalidad ofrecer herramientas teóricas para comprender la operación del sistema financiero internacional con sus diferentes instituciones, así como facilitarle al estudiante de negocios internacionales las acciones de inversión y administración de los recursos financieros de una empresa.

Su utilidad radica en que el estudiante conozca los distintos mecanismos que existen a nivel internacional para la administración eficiente de las finanzas de las empresas.

Esta unidad de aprendizaje se encuentra en la etapa terminal de la Licenciatura en Negocios Internacionales, es de carácter obligatorio, forma parte del área de conocimiento contable-finanzas y no cuenta con requisito para cursar.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar la dinámica del entorno de las Finanzas Internacionales, tomando en cuenta sus prácticas financieras, para la identificación de instrumentos financieros que permitan la cobertura de riesgos de los entes económicos, con una visión objetiva.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Informe financiero internacional de una empresa transnacional que incluya un análisis de las finanzas del ente, y sus recomendaciones.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Globalización financiera.

Competencia:

Establecer la relación entre la globalización y las finanzas internacionales, a través del estudio de sus diferentes conceptos, causas y efectos, con la finalidad de apreciar las oportunidades e identificar posibles amenazas de la misma, en gobiernos, empresas y particulares, con sentido crítico y objetivo.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1 Concepto de globalización y finanzas internacionales.
- 1.2 Globalización, causas y efectos.
- 1.3 Importancia de las empresas multinacionales y su efecto en las finanzas internacionales.
- 1.4 Crisis financieras con impacto global.

UNIDAD II. El Sistema Monetario Internacional.

Competencia:

Identificar las instituciones nacionales e internacionales que forman parte del sistema monetario internacional y marcan la pauta de la política monetaria y cambiaria de los países, analizando el rol que juegan cada una de ellas en las decisiones internas de las economías nacionales, para tomar decisiones de manera responsable y oportuna.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 2.1 Evolución del sistema monetario internacional.
- 2.2 Organismos que integran el sistema monetario internacional.
- 2.3 Regímenes cambiarios.
- 2.4 Tipo de cambio fijo vs flexible.
- 2.5 Función de un banco central.
 - 2.5.1 Los principales bancos centrales del mundo.
 - 2.5.2 Banco de México.
 - 2.5.2.1 Estructura.
 - 2.5.2.2 Funciones

UNIDAD III. Balanza de pago.

Competencia:

Examinar la importancia de la participación del banco central en el registro, control, supervisión y seguimiento del registro de las transacciones que se realizan en una nación, a través del informe que publica el banco central para entender la importancia de los movimientos financieros y comerciales entre los países además de su impacto en las finanzas internacionales entre países con sentido crítico.

Contenido:**Duración:** 6 horas

- 3.1 Concepto de balanza de pagos.
- 3.2 Contabilidad de la balanza de pagos.
- 3.3 Estructura de la balanza de pagos.
- 3.4 Déficit en la balanza de pagos.
- 3.5 Eficacia de la devaluación para equilibrar la cuenta corriente.
- 3.6 El gasto interno y el tipo de cambio.
- 3.7 Cuenta de capital y el tipo de cambio.

UNIDAD IV. Mercado de divisas.

Competencia:

Identificar el papel que juega el mercado de divisas en el sistema monetario internacional, analizando las diversas opciones de monedas que existen en el mercado, para llevar a cabo transacciones internacionales y definir estrategias financieras para la empresa de una forma responsable.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 4.1 Definición y características generales.
- 4.2 El mercado de divisas en México.
- 4.3 Operaciones en el mercado de divisas.
 - 4.3.1 Mercadeo al contado y a plazos.
 - 4.3.2 Operaciones de arbitraje.
 - 4.3.3 Arbitraje de intereses.
- 4.4 Blockchain y criptomonedas en el mercado de divisas.
 - 4.4.1 Bitcoin
 - 4.4.2 Ethereum
 - 4.4.3. Otras.

UNIDAD V. Mercados financieros internacionales

Competencia:

Comparar los instrumentos que participan en los mercados financieros, identificando las opciones de financiamiento adecuadas tomando en consideración el contexto nacional e internacional, con el fin de seleccionar aquella que sea viable para la operatividad de una organización de una forma responsable.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 5.1 Objetivo de los mercados financieros internacionales.
- 5.2 Organización y estructuración del mercado financiero internacional.
- 5.3 Los beneficios de los mercados financieros internacionales.
- 5.4 Mercado internacional de créditos.
 - 5.4.1 Mercado de eurodivisas.
 - 5.4.2 Características de los créditos internacionales.
 - 5.4.3 Costos efectivos del crédito internacional.

UNIDAD VI. Diferentes tipos de riesgos

Competencia:

Analizar el impacto del riesgo que conlleva la participación de empresas y gobiernos en transacciones financieras a nivel internacional, evaluando los diferentes criterios para que permitan una adecuada toma de decisiones en la operatividad de un ente económico con una visión objetiva.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 6.1. Empresas calificadoras de riesgos.
 - 6.1.1 Datos generales de las empresas.
 - 6.1.2 Criterios y escalas de calificación.
- 6.2. Diferentes tipos de riesgos.
 - 6.2.1 Riesgo país.
 - 6.2.2 Riesgo político.
 - 6.2.3 Riesgo soberano.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Estudios de caso
- Solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Resumen
- Síntesis
- Ensayo
- Técnica expositivo
- Trabajo colaborativo
- Elaboración de informes
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales (2).....	40%
- Exposición por equipo	15%
- Tarea / actividades de clase.....	15%
- Informe financiero.....	30%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Córdoba P., M. (2017). <i>Finanzas Internacionales (1ª edición)</i>. ECOE Ediciones.</p> <p>Grath, A. (2016). <i>The Handbook of International Trade and Finance (4th ed.)</i>. KoganPage Publications.</p> <p>Hull, J.C. (2013). <i>Introducción a los mercados de futuros y opciones. (8ª ed.)</i>. Pearson Educación. [Clásica].</p> <p>Kozikowski, Z. (2013). <i>Finanzas Internacionales. (3ª ed.)</i>. McGraw Hill Education. [Clásica].</p> <p>Krugman, P.R., Obstfeld, M. & Melitz, M.J. (2018). <i>International Finance: Theory and Policy. (11th ed)</i>. Pearson</p> <p>Madura, J. (2018). <i>Administración Financiera Internacional. (13ª ed.)</i>. Cengage Learning. https://libcon.rec.uabc.mx:6012/es/ereader/uabc/40181</p>	<p>Banco de México. <i>Banco de México</i>. https://www.banxico.org.mx/</p> <p>Eun, C. y Resnick, B.G. (2007) <i>Administración financiera internacional. (4ª ed.)</i>. McGraw-Hill Interamericana [Clásica].</p> <p>Fondo Monetario Internacional. <i>Fondo Monetario Internacional</i>. https://www.imf.org/es/Home</p> <p>Grupo del Banco Mundial. <i>Grupo del Banco Mundial</i> https://www.worldbank.org/en/home</p> <p>Institute of International Finance. <i>Institute of International Finance</i>. https://www.iif.com/</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Finanzas Internacionales debe contar con título de Licenciado en Contaduría Pública o su equivalente, preferentemente con grado de maestría o doctorado en el área, con experiencia en investigación o docencia en esta materia. Debe ser responsable, honesto, con pensamiento crítico y contar con habilidades para el manejo de grupos, la planeación didáctica y la evaluación del aprendizaje.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Mercado de Valores
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Zurisaddai Rubio Arriaga
María Elizabeth Ojeda Orta
Gloria Muñoz del Real
Sósima Carrillo

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 15 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje Mercado de valores orienta sobre el estudio del mercado bursátil, con el propósito de analizar las variables, así como su funcionamiento para la adecuada administración financiera. Se ubica en la etapa terminal, es de carácter obligatorio, y corresponde al área de conocimiento Contable/Finanzas.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Evaluar las alternativas de inversión y financiamiento, a través de la operación de los mercados financieros, para la optimización de los recursos del ente económico desde una perspectiva global, con sentido crítico.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elabora y entrega un portafolio de casos, considerando las variables de rendimiento y riesgo que ofrecen los diferentes mercados financieros. Se deberá cumplir con las características y formato de entrega que el docente determine.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Estructura de los mercados financieros

Competencia:

Distinguir las variables del mercado de valores, mediante el análisis de sus antecedentes, con la finalidad de identificar los elementos y características de los mercados financieros, y así elegir la opción adecuada para la organización, con responsabilidad y pensamiento crítico.

Contenido:

Duración: 5 horas

- 1.1. Importancia de los mercados financieros
- 1.2. Estructura del sistema financiero mexicano
- 1.3. Globalización de los mercados financieros
- 1.4. Clasificación de los mercados financieros

UNIDAD II. El mercado de valores mexicano

Competencia:

Identificar el conjunto de organismos e instituciones que regulan, supervisan y controlan el sistema bursátil, para entender su funcionamiento en las operaciones financieras de la entidad, a través del marco legal y normativo que los regulan, de manera responsable y oportuna.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1. Naturaleza e importancia del mercado de valores en México
- 2.2. Marco legal y entidades regulatorias del mercado de valores mexicano
- 2.3. Antecedentes históricos de la BMV
- 2.4. Principales participantes en la BMV
- 2.5. Los sistemas de operación de BMV

UNIDAD III. Mercado de dinero

Competencia:

Evaluar los diferentes instrumentos que se negocian en el mercado de dinero y su impacto en la organización, mediante la comparación de los indicadores y pronósticos, para la toma de decisiones en el tipo de instrumento de inversión a elegir, con responsabilidad y profesionalismo.

Contenido:**Duración:** 10 horas

- 3.1. Concepto
- 3.2. Objetivo
- 3.3. Funciones
- 3.4. Características del mercado
- 3.5. Clasificación de los instrumentos del mercado
- 3.6. Tipos de mercados de dinero
- 3.7. Instrumentos de inversión del mercado de dinero

UNIDAD IV. Mercado de capitales

Competencia:

Evaluar los diferentes instrumentos que se negocian en el mercado de capitales y su impacto en la organización, mediante la comparación de los indicadores y pronósticos, para la toma de decisiones en el tipo de instrumento de capitales a elegir, con honestidad y pensamiento crítico.

Contenido:

Duración: 15 horas

- 4.1. Concepto
- 4.2. Objetivo
- 4.3. Funciones
- 4.4. Características
- 4.5. Participantes del mercado de capitales
- 4.6. Tipos de instrumentos del mercado de capitales

UNIDAD V. Mercado de derivados

Competencia:

Evaluar los instrumentos del mercado de derivados, a través del uso de contratos futuros y opciones, para su utilización como un medio de cobertura o especulación en un ambiente de incertidumbre y elegir la administración de riesgo de la entidad, con actitud crítica y ética.

Contenido:

Duración: 10 horas

- 5.1. Mercado de derivados
 - 5.1.1. Antecedentes
 - 5.1.2. Mercado de derivados del mundo
 - 5.1.3. Mercado Mexicano de derivados
- 5.2. Opciones
 - 5.2.1. Antecedentes
 - 5.2.2. Funcionamiento
 - 5.2.3. Casos prácticos
- 5.3. Futuros
 - 5.3.1. Antecedentes
 - 5.3.2. Mercado de materias primas (*commodities*)
 - 5.3.3. Mercado de activos financieros

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Estudios de caso
- Debates
- Aprendizaje basado en problemas
- Solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Ensayo
- Técnica expositiva
- Trabajo colaborativo
- Elaboración de informes
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....30%
- Tareas y actividades.....30%
- Exposiciones.....20%
- Portafolio de evidencias.....20%
- Total.....100%**

IX. REFERENCIAS

Básicas

- Glen, A. (2016). *Conocer los mercados financieros. Guías esenciales Financial Times*. Editorial Trillas.
- Hull, J. (2014). *Introducción a los mercados de futuros y opciones* (8ª ed.). Pearson. [clásica]
- Madura, J. (2016). *Mercados e Instituciones Financieras* (11ª ed.). Cengage Learning.
- Mishkin, F. (2014). *Moneda, banca y mercados financieros* (10ª ed.). Pearson. [clásica]

Complementarias

- Antelo, M., & Peon, D. (2012). *Financial Markets: a Guided Tour*. Nova Science Publishers, Inc. [clásica]
- Díaz M., A. (2012). *Introducción al Mercado Bursátil* (2ª ed.). Mc Graw Hill. [clásica].
- Fabozzi, F., Jones, F., Fabozzi, F. & Mann, S. (2019). *Foundations of Global Financial Markets and Institutions* (5th ed). MIT Press.
- González F., S. (2010). *Mercado de divisas y análisis del mercado financiero*. Editorial Pirámide. [clásica]

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje debe contar con título de Licenciatura en Contaduría o Administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo, analítico y que fomente el trabajo en equipo interdisciplinario.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Marco Jurídico Aduanero
- 5. Clave:**
- 6. HC:** 03 **HT:** 01 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 03 **CR:** 07
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Robert Efraín Zárate Cornejo
Juan Manuel Alberto Perusquía Velasco
Ricardo Joel López Herrera
Lourdes Cutti Riveros
Juan Benito Vela Reyna

Fecha: 14 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Esta unidad de aprendizaje es obligatoria, corresponde a la etapa terminal, forma parte del área de conocimiento Comercio Internacional y tiene como finalidad que el estudiante analice e interprete el marco normativo en materia aduanera para desenvolverse profesionalmente en el área de comercio exterior.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar el marco regulatorio en materia aduanera, así como los esquemas de promoción a las exportaciones, mediante el estudio de la legislación vigente, con el fin de apoyar a los entes en sus operaciones, con un enfoque ético.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elaboración de un trabajo documental final donde el alumno aplique los conocimientos adquiridos en materia aduanera y de programas de fomento al comercio exterior.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Ley Aduanera

Competencia:

Analizar los elementos que regulan el comercio exterior a través de los procedimientos establecidos en la ley aduanera, con la intención de identificar las obligaciones y cumplimiento de los distintos entes en esta materia, de forma ética y responsable.

Contenido:

Duración: 36 horas

- 1.1. Generalidades de la Ley Aduanera
- 1.2. Control de aduana en el despacho.
- 1.3. Contribuciones, cuotas compensatorias y demás regulaciones y restricciones no arancelarias al comercio exterior.
- 1.4. Regímenes aduaneros
- 1.5. Franja y región fronteriza.
- 1.6. Atribuciones del Poder Ejecutivo Federal y de las autoridades fiscales.
- 1.7. Particularidades de los Agentes aduanales, agencias aduanales y dictaminadores aduaneros.
- 1.8. Recursos administrativos.

UNIDAD II. Programas de fomento al comercio exterior

Competencia:

Analizar los distintos apoyos e incentivos para fomentar la exportación, a través de la identificación de los mismos en las distintas entidades gubernamentales así como entes privados, con el fin de comprender su importancia en el desarrollo de las actividades de las empresas, con responsabilidad e iniciativa en la toma de decisiones.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 2.1. Programa para la Industria Manufacturera, Maquiladora y de Servicios de Exportación (IMMEX).
- 2.2. Programa de Empresa Certificada.
- 2.3. Drawback
- 2.4. Apoyos Gubernamentales.
- 2.5. Apoyos Privados.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Despacho de mercancías.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse una vez concluido el tema de "Franja y Región Fronteriza.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental de sobre las particularidades del despacho de las mercancías. 2. Identifica un producto extranjero para su introducción o extracción de territorio nacional bajo cualquiera de los regímenes aduaneros previstos en la ley. 3. Describe el proceso, así como el cumplimiento de todos los requisitos del despacho para la introducción o extracción de territorio nacional de dicho producto, considerando las particularidades inherentes a la naturaleza de dicha mercancía, así como al régimen elegido para su introducción. 4. Entrega los resultados de la investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	12 horas

UNIDAD II				
2	Apoyos gubernamentales y privados a la exportación.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse al inicio de la unidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental de sobre los apoyos que se brindan a la exportación. 2. Identifica y analiza los distintos instrumentos de fomento a la exportación, brindados tanto por el sector público como privado. 3. Entrega los resultados de la investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico 	4 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Exposición con apoyo audiovisual
- Debate
- Taller
- Philips 6/6
- Seminario
- Cuadro P.E.I (pienso, comparto e integro)
- Planteamiento de ejercicios y casos prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Reporte de lectura
- Ensayo
- Resolución de ejercicios y casos
- Mapa mental
- Cuadro comparativo
- Cuadro sinóptico

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Resolución de ejercicios y casos..... 20%
- Organizadores gráficos20%
- Ensayo.....10%
- Proyecto (evidencia)30%
- Examen.....20%
- Total.....100%**

IX. REFERENCIAS

Básicas

Decreto para el fomento de la Industria manufacturera, maquiladora, y de servicios de exportación. (2020, 24 de diciembre). Decreto IMMEX
https://www.snice.gob.mx/~oracle/SNICE_DOCS/DIMM_EXPDF-D-IMMEX-PDF_20210119-20210119.pdf

Decreto por el que se establecen diversos programas de promoción sectorial (2018, 20 de Agosto). Decreto ProSec.

Ley Aduanera (2020, 6 de Agosto).
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_Aduanera.pdf

Reglas de Caracter general en Materia de Comercio Exterior. (2020, 24 de Diciembre). Reglas Generales del Comercio Exterior.
https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5595824&fecha=30/06/2020

Complementarias

La Fuente, F. (2018). *Aspectos del Comercio Exterior*. UTEC.

Martínez R. México, (2018). *Legislación de Comercio Exterior* (3ra ed.). McGraw Hill.

Witker, J. (2019). *Comercio Exterior de México*. Mc Graw Hill.

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Marco Jurídico Aduanero deberá contar con título de Licenciatura en Negocios Internacionales o afín, preferentemente con posgrado con experiencia en el ámbito del comercio exterior. Ser honesto, crítico y responsable.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Seminario de Estrategia de Negocios
- 5. Clave:**
- 6. HC: 01 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 01 CR: 04**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Juan Benito Vela Reyna
Manuel Alejandro Ibarra Cisneros
Rocío Villalón Cañas

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Esta unidad de aprendizaje Seminario de Estrategia de Negocios tiene por objetivo que el estudiante diseñe una estrategia de negocios específica para una organización con el propósito de buscar la competitividad y éxito de las organizaciones. La unidad de aprendizaje de Seminario de Estrategia de Negocios pertenece a la etapa terminal del carácter obligatoria, de la carrera de licenciados en Negocios Internacionales, y pertenece al área de conocimiento de administración. No cuenta con ningún requisito previo para ser cursada.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar los conocimientos como estrategia comercial, mediante el análisis del entorno y selección de estrategias, para la implementación de un modelo de negocio, de una manera socialmente responsable

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Un plan estratégico que permita la implementación de un modelo de negocio, interpretando los resultados del análisis del entorno y diseñando estrategias de penetración y diferenciación.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Definición de la estrategia

Competencia:

Aplicar la identidad organizacional de la empresa, a partir del diseño y planeación de una misión y visión, para lograr definir y establecer estrategias que permitan alcanzar la competitividad en los mercados de una manera honesta y responsable

Contenido:

- 1.1 Descripción de la empresa
- 1.2. Definición objetivos
- 1.3 Planeación del estudio
- 1.4 Misión y Visión
- 1.5 Metas, valores y filosofía

Duración: 3 horas

UNIDAD II. Análisis interno y externo

Competencia:

Desarrollar los análisis del entorno, mediante uso de matrices FODA y Stakeholders, para determinar la oportunidad de negocio del ente con iniciativa y tenacidad

Contenido:

Duración: 4 horas

- 2.1. Análisis ambiental.
 - 2.1.1 Detección de subvariables
- 2.2. El análisis del enfoque de Porter.
- 2.3. Análisis interno.
 - 2.3.1. Determinación de variables internas.
 - 2.3.1. Conformación de Análisis FODA.
 - 2.3.2 Conformación de Análisis de Stakeholders

UNIDAD III. Mercado

Competencia:

Interpretar las condiciones y comportamiento del mercado, mediante el análisis de las tendencias sociales que marcan las necesidades de los consumidores, para diseñar estrategias que permitan alcanzar las ventas de los productos y servicios de una manera creativa y responsable.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 3.1 Determinación del ciclo de vida y fijación de efectos en el consumo.
- 3.2 Valoración de tendencias Sociales
- 3.3 Descripción de hábitos de Consumo
- 3.4 Diseño de procesos psicológicos del consumidor
- 3.7 Proceso de Toma de decisión de Compra
 - 3.7.1 Decisiones Emocionales, Intuitivas y de Instinto
 - 3.7.2 Evaluación del Producto
 - 3.7.3 Decisión de Compra
 - 3.7.4 Proceso Postcompra

UNIDAD IV. Presentación del modelo de negocio

Competencia:

Diseñar el modelo de negocio, mediante un análisis comparativo que permita distinguir las oportunidades del mercado y las necesidades de los clientes, para definir segmentos, estrategias de reparto y ventajas competitivas, de una manera objetiva, crítica y prudente.

Contenido:

- 4.1 Formulación del modelo
- 4.2 Diferenciación con los productos del mercado
- 4.3 Delimitación de las necesidades del cliente
- 4.4 Definición del canal de distribución.
- 4.5 Análisis competitivo.

Duración: 3 horas

UNIDAD V. Tipos de Estrategias

Competencia:

Desarrollar una propuesta de ventas, mediante la selección de estrategias de comercialización de productos o servicios, para establecer controles que permitan ingresar a los mercados de una manera competitiva con creatividad, compromiso y liderazgo.

Contenido:

- 5.1 Selección de estrategias para ingresar al mercado
- 5.2 Elección de estrategias de comunicación.
- 5.3 Implementación del modelo de negocio
- 5.4 Estrategias de control acorde al modelo de negocio.

Duración: 3 horas

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Definición de estrategias	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para aplicar la identidad organizacional de la empresa. 2. Diseña la propuesta de caso práctico ficticio o real. 3. Diseño y planeación de una misión y visión. 4. Analiza la información recabada 5. Define y establece estrategias que permitan alcanzar la competitividad en los mercados. 6. Escribe el reporte en un documento de texto y lo entrega al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Estudio de caso. 	6 horas
UNIDAD II				
2	Análisis interno y externo	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para desarrollar los análisis del entorno. 2. Diseña la propuesta de caso práctico ficticio o real. 3. Uso de matrices FODA y Stakeholders. 4. Analiza la información recabada. 5. Determina la oportunidad de negocio del ente. 6. Escribe el reporte en un documento de texto y lo 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Estudio de caso. 	7 horas

		entrega al docente.		
UNIDAD III				
3	Mercado	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para Interpretar las condiciones y comportamiento del mercado. 2. Diseña la propuesta de caso práctico ficticio o real. 3. Analiza las tendencias sociales que marcan las necesidades de los consumidores. 4. Analiza la información recabada. 5. Diseña estrategias que permitan alcanzar las ventas de productos y servicios. 6. Escribe el reporte en un documento de texto y lo entrega al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Estudio de caso. 	7 horas
UNIDAD IV				
4	Presentación del modelo de negocio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para diseñar el modelo de negocio. 2. Diseña la propuesta de caso práctico ficticio o real. 3. Realiza un análisis comparativo que permite distinguir las oportunidades del mercado y las necesidades de los clientes. 4. Analiza la información recabada. 5. Define segmentos, 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). • Estudio de caso 	7 horas

		<p>estrategias de reparto y ventajas competitivas.</p> <p>6. Escribe el reporte en un documento de texto y lo entrega al docente.</p>		
UNIDAD V				
5	Plan Estratégico de Negocios	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del profesor para elaborar un Plan Estratégico de Negocios. 2. Diseña la propuesta de caso práctico ficticio o real. 3. Implementa un modelo de negocio, interpretando los resultados del análisis del entorno y diseña estrategias de penetración y diferenciación. 4. Analiza la información recabada. 5. Prepara la información para su presentación en clase. 6. Escribe el reporte en un documento de texto y lo entrega al docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, etc.). 	5 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos de análisis de precio
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Proporciona información para las prácticas de taller
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa reportes de prácticas y actividades
- Diseña y aplica evaluaciones

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Realiza las prácticas de taller
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega reportes de prácticas
- Trabaja de manera individual y en equipo
- Elabora y entrega actividades y prácticas en tiempo y forma

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

-Evaluaciones parciales.....	50%
-Actividades extraclase.....	10%
-Actividades en clase.....	10%
-Plan estratégico...(evidencia).....	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Ferrell, O.C. & Hartline, M. (2017). <i>Estrategia de Marketing</i>. (6ª ed.). Cengage Learning</p> <p>Hitt, M. A., Ireland, R. D., Hoskisson, R. E., Sacristan, P. M., & Moreno, M. P. S. (2015). <i>Administración Estratégica: Competitividad y globalización: Conceptos y casos</i>. Cengage Learning. [clásica]</p> <p>O'Guinn, T., Allen, C., & Semenik, R.J. (2013). <i>Publicidad y Promoción Integral de Marca</i>. (6ª ed.). Cengage Learning. [clásica]</p> <p>Villanueva, J. & Del Toro, J.M. (coords.) (2017). <i>Marketing Estratégico</i>. EUNSA - IESE BusinessSchool</p>	<p>Burbano, R. J. E. (2011). <i>Presupuestos: Un enfoque de direccionamiento estratégico, gestión, y control de recursos</i>. (4ª ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>Koontz, H., & Wehrich, H. (2013). <i>Elementos de administración: Un enfoque internacional y de innovación</i>. (8ª ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431 [clásica]</p> <p>Koontz, H., Wehrich, H., & Cannice, M. (2012). <i>Administración: Una perspectiva global y empresarial</i>. (14ª ed.). ProQuest Ebook Central https://libcon.rec.uabc.mx:4431. [clásica]</p> <p>Snoussi, J., Ben Elghali, S., Benbouzid, M., & Mimouni, M. F. (2018). Auto-adaptive filtering-based energy management strategy for fuel cell hybrid electric vehicles. <i>Energies</i>, 11(8), 2118.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Seminario de Estrategia de Negocios debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales, administración o área afín y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Seminario de Logística
- 5. Clave:**
- 6. HC: 01 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 01 CR: 04**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Ivonne Jacqueline Cruz
Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco
Rocío Villalón Cañas
Víctor García Sánchez
Juan Benito Vela Reyna

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2020

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La finalidad de la unidad de aprendizaje es que el estudiante comprenda los procesos logísticos en un contexto global realizando un análisis de las operaciones primarias y secundarias de la cadena de suministro, a fin de diseñar un sistema logístico eficiente que genere valor contribuyendo a la ventaja competitiva de la organización.
Se imparte en la etapa terminal con carácter obligatorio y pertenece al área de conocimiento Comercio Internacional de la Licenciatura en Negocios Internacionales

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar los procesos logísticos dentro de la cadena de suministro, a través de los mecanismos propios de una organización, con el objetivo de crear un sistema logístico eficiente que genere valor coadyuvando a la ventaja competitiva, con un enfoque sistemático, creativo y con responsabilidad social.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Presenta un proyecto logístico integral basado en las necesidades y capacidades de una organización. Deberá incluir al menos los siguientes elementos: tipo de logística, tipo de tráfico, la tecnología a aplicar, así como su justificación en la creación de valor en la cadena de suministro. Además, deberá cumplir con las características de entrega que el docente determine.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Concepto de logística

Competencia:

Analizar los antecedentes del concepto de logística, mediante su clasificación y aplicaciones, para tener una visión holística de su funcionamiento y su relación con la organización, con actitud reflexiva, responsable y crítica.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1. Concepto de Logística.
- 1.2. Antecedentes de logística
 - 1.2.1. Evolución de la Logística.
 - 1.2.2. Impacto de la globalización en la Logística.
- 1.3. Cadena de suministro
 - 1.3.1. Concepto de Cadena de Suministro (SCM).
 - 1.3.2. Elementos de la cadena de suministro.
 - 1.3.3. Actividades de la cadena de suministro.
- 1.4. Logística Internacional vs Cadena de Suministro.
 - 1.4.1. Diferencias y particularidades entre la logística y la cadena de suministro.
 - 1.4.2. Importancia de la logística para el funcionamiento adecuado de la cadena de suministro.
- 1.5. Tipos de Logística.
 - 1.5.1. Logística Internacional vs Internacional.
 - 1.5.2. Logística Inversa.
 - 1.5.3. Logística de Aprovisionamiento.
 - 1.5.4. Logística de Producción.
 - 1.5.5. Logística de Distribución.
- 1.6. Trafico
 - 1.6.1. Concepto de Tráfico.
 - 1.6.1.1. Función de la gerencia de tráfico.
 - 1.6.1.2. Perfil del Gerente de Tráfico.
 - 1.6.2. Tipos de Tráfico.
 - 1.6.2.1. Tráfico Aéreo.
 - 1.6.2.2. Tráfico Marítimo.
 - 1.6.2.3. Trafico Terrestre.
 - 1.6.2.4. Trafico Fluvial.
 - 1.6.2.5 Servicio Postal.

UNIDAD II. Logística Global para la Cadena de Valor

Competencia:

Analizar los procesos logísticos, a través de la identificación de cada una de sus etapas y fases de desarrollo, con el propósito de determinar la relación con el resto de la cadena de valor en la optimización de recursos de una organización, de forma organizada, proactiva e innovadora.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 2.1 Definición de la cadena de valor y la logística
- 2.2. Red genérica de transporte
- 2.3. Economías de Escala en el Transporte
 - 2.3.1. Consolidación de Envíos
 - 2.3.2. Aplazamiento
 - 2.3.3. Rutas establecidas
 - 2.3.4. Transbordos
- 2.4. Transporte basado en compensaciones
- 2.5. Red basada en asignación de capacidad
 - 2.5.1. Modelo de decisión
- 2.6. Diseño de red de distribución
 - 2.6.1. Tipos de red de distribución

UNIDAD III. Sistema de administración de inventarios

Competencia:

Distinguir los diferentes sistemas y procesos para la administración de inventarios, mediante el análisis de sus características, ventajas y desventajas, con el fin de identificar los adecuados para implementar en la organización, de forma proactiva y responsable.

Contenido:**Duración:** 3 horas

- 3.1. El ABC de los inventarios
 - 3.1.1. Criterios de clasificación
 - 3.1.2. Usos de la clasificación
- 3.2. Justo a Tiempo – JIT
- 3.3. Sistema de consignación
- 3.4. KANBAN
- 3.5. Cantidad económica a ordenar - EOQ
- 3.6. Inventarios de seguridad

UNIDAD IV. Procuración y abastecimiento

Competencia:

Establecer la relación entre los diferentes departamentos de la cadena de valor y su impacto en el manejo y control del abastecimiento dentro de una organización, a través del análisis de los diferentes procesos de compra acorde al tipo de procuración, con el propósito de generar estrategias integrales que deriven en una mayor optimización de tiempo, costos y recursos, de forma ética y con actitud colaborativa.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 4.1 Introducción
- 4.2 El alcance de compras
- 4.3 La transformación de compras en la cadena de abastecimiento
 - 4.3.1 Compras proactivas
 - 4.3.2 Desarrollo de compras
- 4.4 Empresas de servicios
- 4.5 Procuración
 - 4.5.1 El rol estratégico de procuración
 - 4.5.2 La evolución de compras
- 4.6 Procuración y el cambio
- 4.7 La estrategia en procuración
- 4.8 Tipos de Procuración

UNIDAD V. La cadena de suministro y la logística 4.0

Competencia:

Analizar la integración de la cadena de suministro y la logística 4.0 en un contexto global, mediante el estudio de los procesos logísticos, con la intención de determinar la estrategia de creación de valor de la organización, así como los efectos y ventajas de estos cambios, de forma proactiva e innovadora.

Contenido:

- 5.1. La cadena de valor
- 5.2. La Cadena de Suministro
- 5.3. Logística y su impacto económico
- 5.4. La logística como estrategia
- 5.5. 5 pilares de la Cadena de Suministro
- 5.6 Logística 4.0

Duración: 2 horas

UNIDAD VI. El perfil del profesional logístico

Competencia:

Distinguir el perfil del profesional logístico, mediante la revisión de sus habilidades y capacidades, para coadyuvar a la creación de valor en los procesos de apoyo de la organización, en una forma creativa, responsable y con ética profesional.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 6.1. El nuevo profesional logístico
 - 6.1.1. Habilidades necesarias
 - 6.1.2. Las nuevas posiciones logísticas
- 6.2. Tendencias y necesidades de la industria

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Análisis de la logística	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del docente para analizar el concepto de logística 2. Revisa la información sobre el tema vista en clase 3. Investiga el tema en fuentes de información confiable y bases de datos especializadas. 4. Sintetiza la información 5. Elabora un mapa conceptual en el cual integre: <ol style="list-style-type: none"> a) Concepto de logística b) Clasificación c) Aplicaciones 6. Elabora reporte de la práctica en el que integre el mapa conceptual y su explicación. 7. Entrega al docente para su revisión y retroalimentación 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a internet • Acceso a bases de datos especializadas • Referencias bibliográficas • Computadora • Procesador de texto • Software o aplicación de edición de imágenes • Apuntes de clase 	5 horas
UNIDAD II				
2	Logística global para la cadena de valor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del docente para analizar la logística global para la cadena de valor 2. Revisa la información sobre el tema vista en clase 3. Investiga el tema en fuentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a internet • Acceso a bases de datos especializadas • Referencias bibliográficas • Computadora • Procesador de texto • Software o aplicación de 	5 horas

		<p>de información confiable y bases de datos especializadas.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Sintetiza la información 5. Elabora un diagrama de flujo de la cadena de valor en el cual integre: <ol style="list-style-type: none"> a) Etapas de la logística b) Fases de desarrollo 6. Elabora reporte de la práctica en el que integre el diagrama de flujo y su explicación, en la cual debe describir el proceso en el cual está relacionada el área logística. 7. Entrega al docente para su revisión y retroalimentación 	<p>edición de imágenes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Apuntes de clase 	
UNIDAD III				
3	Sistema de administración de inventarios	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del docente para analizar el sistema de administración de inventarios 2. Revisa la información sobre el tema vista en clase 3. Investiga el tema en fuentes de información confiable y bases de datos especializadas. 4. Sintetiza la información 5. Elabora un cuadro comparativo en el cual integre: <ol style="list-style-type: none"> a) Diferentes sistemas de administración de inventarios 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a internet • Acceso a bases de datos especializadas • Referencias bibliográficas • Computadora • Procesador de texto • Software o aplicación de edición de imágenes • Apuntes de clase 	5 horas

		b) Características c) Ventajas d) Desventajas e) Aplicaciones 6. Elabora reporte de la práctica en el que integre el cuadro comparativo y su conclusión. 7. Entrega al docente para su revisión y retroalimentación		
UNIDAD IV				
4	Procuración y abastecimiento	1. Atiende las orientaciones del docente para analizar los procesos y la relación entre cada una de las áreas de la cadena de valor en una organización 2. Revisa la información sobre el tema vista en clase 3. Investiga el tema en fuentes de información confiable y bases de datos especializadas. 4. Sintetiza la información 5. Elabora un diagrama de flujo de los procesos y las áreas de la cadena de valor en el cual integre: a) Etapas del proceso de la procuración y abastecimiento b) Fases de desarrollo 6. Elabora reporte de la práctica en el que integre el diagrama de flujo y su explicación, en la cual debe describir la relación entre	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a internet • Acceso a bases de datos especializadas • Referencias bibliográficas • Computadora • Procesador de texto • Software o aplicación de edición de imágenes • Apuntes de clase 	6 horas

		<p>cada una de las áreas de la cadena de valor en una organización y su impacto y el desarrollo estrategias integrales que deriven en una mayor optimización de tiempo, costos y recursos.</p> <p>7. Entrega al docente para su revisión y retroalimentación</p>		
UNIDAD V				
5	La cadena de suministro y la logística 4.0	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del docente para analizar la cadena de suministro y su relación con la logística 4.0 2. Revisa la información sobre el tema vista en clase 3. Investiga el tema en fuentes de información confiable y bases de datos especializadas. 4. Sintetiza la información 5. Elabora un mapa conceptual en el cual integre: <ol style="list-style-type: none"> a) Cadena de suministro b) Logística 4.0 c) Procesos d) Tecnologías 4.0 e) Estrategias de creación de valor de la organización f) Efectos y ventajas de los cambios 6. Elabora reporte de la práctica en el que integre el mapa conceptual y su explicación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a internet • Acceso a bases de datos especializadas • Referencias bibliográficas • Computadora • Procesador de texto • Software o aplicación de edición de imágenes • Apuntes de clase 	6 horas

		7. Entrega al docente para su revisión y retroalimentación		
UNIDAD VI				
6	El perfil del profesional logístico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del docente para analizar el perfil del profesional logístico 2. Revisa la información sobre el tema vista en clase 3. Investiga en fuentes de reclutamiento internas y externas a la organización. 4. Realiza un reporte de las oportunidades laborales y los requisitos del perfil contemplando las habilidades, capacidades, certificaciones, y experiencia acorde a las actividades a desarrollar. 5. Entrega al docente para su revisión y retroalimentación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acceso a internet • Acceso a páginas web especializadas en búsquedas de talento y en networking • Computadora • Procesador de texto • Contacto con head-hunters y departamento de recursos humanos • Apuntes de clase 	5 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Estudios de caso
- Debates
- Aprendizaje basado en solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Resumen
- Técnica expositiva
- Trabajo colaborativo
- Elaboración de informes
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales40%
- Tareas/prácticas..... 30%
- Proyecto logístico integral..... 30%
- **Total**.....100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Coyle, J. Langley, C.J., Novack, R. (2017). <i>Administración de la Cadena de Suministro</i>. (5ª ed.). Cengage Learning.</p> <p>Donath, B., Mazel, J., Dubin, C., and Paterson, P. (2002). <i>The IOMA Handbook of Logistics and Inventory Management</i>. John Wiley & Sons. [clásica]</p> <p>Keith, B., Vitasek, K., Manrodt, K., and Kling, J. (2016). <i>Strategic Sourcing in the New Economy, Harnessing the Potential Sourcing Business Models for Modern Procurement</i>. Palgrave McMillan.</p> <p>Lysons, K., and Farrington, B. (2016). <i>Procurement and Supply Chain Management</i>. Pearson.</p> <p>Magad, E. (2000). <i>Inventory Management: Principles, concepts and Techniques</i>. Springer Science + Business Media. LCC. [clásica]</p> <p>Murphy, P., y Knemeyer, M. (2018). <i>Contemporary Logistics</i> (12th ed.). Pearson.</p> <p>Russell, S, and Norvig, P. (2016). <i>Artificial Intelligence a Modern Approach</i>. Pearson.</p> <p>Ustundag, A., y Cevikcan, E. (2018). <i>Industry 4.0 Managing The Digital Transformation</i>. Springer.</p>	<p>Pierre, D. (2015). <i>Logística Internacional</i>. (5ª ed.). Cengage Learning. [clásica]</p> <p>Bower, D. (2003). <i>Management of Procurement</i>. Thomas Telford. [clásica]</p> <p>Baily, P., Farmer, D., Croker, B., Jessop, D., Jones, D. (2018). <i>Procurement Principles and Management</i>. Pearson</p> <p>Jiang, Z. (2017). <i>Procurement Management in the Supply Chain Environment: A Practical Guide to Understanding Procurement Management and Enhancing Procurement Effectiveness and Efficiency</i>. Chartridge Books Oxford. https://libcon.rec.uabc.mx:5471/login.aspx?direct=true&db=e000xww&AN=1490836&lang=es&site=ehost-live</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Seminario de Logística debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales o afín preferentemente con estudios de posgrado, experiencia en el área de servicios logísticos internacionales en la cadena de suministro. Además, debe contar con experiencia docente de mínimo dos años. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Análisis de Factibilidad de Proyectos de Inversión.
- 5. Clave:**
- 6. HC: 02 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 02 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria.
- 9. Requisitos para cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguna.

Equipo de diseño de PUA

Juan Enrique Aguado Arredondo
Luis Alfredo Ávila López.
Carolina Zayas Márquez.
Sósima Carrillo
Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión tiene como finalidad dotar al estudiante de métodos, técnicas, herramientas y estrategias que le permitan proponer proyectos de inversión acordes a las necesidades de la entidad económica, para la permanencia y crecimiento en el mercado en el que compite, fomentando la iniciativa, innovación y responsabilidad social. Pertenece a la etapa terminal, es de carácter obligatorio y pertenece al área de conocimiento Contable/Finanzas.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Evaluar proyectos de inversión, a través de diversos métodos e indicadores, para determinar su factibilidad y tomar decisiones que permitan la permanencia y desarrollo de una entidad con pensamiento crítico y analítico, responsabilidad social y trabajo colaborativo

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elabora y entrega estudio de factibilidad de acuerdo con la metodología de formulación y evaluación de proyectos de inversión, para determinar la viabilidad del proyecto, de tal forma que éste le sea útil en la toma de decisiones.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Tipos de proyectos

Competencia:

Seleccionar el tipo de proyecto de inversión, mediante el análisis de las necesidades de operación y crecimiento de la organización, para desarrollarlo atendiendo al nivel de rentabilidad deseado y contemplando los riesgos inherentes, con responsabilidad social, honestidad y actitud crítica.

Contenido:

- 1.1. Proyectos de nuevos productos.
- 1.2. Proyectos de reemplazo.
- 1.3 Proyectos de mejora.

Duración: 4 horas

UNIDAD II. Estudio de mercado.

Competencia:

Realizar el estudio de mercado, mediante la investigación y análisis respectivo, para proponer los productos o servicios innovadores que respondan a una necesidad del mercado y mejorar el posicionamiento de la organización, con creatividad, responsabilidad social y honestidad.

Contenido:**Duración:** 6 horas

2.1. Análisis del mercado.

- 2.1.1. Segmentación del mercado.
- 2.1.2. Definición del producto o servicio.
- 2.1.3. Investigación de mercado.
- 2.1.4. Análisis de la competencia.
- 2.1.5. Análisis del precio.
- 2.1.6. Estrategia comercial.

UNIDAD III. Estudio técnico.

Competencia:

Desarrollar el estudio técnico del proyecto de inversión, seleccionado a través de la determinación de la capacidad instalada y proveeduría idónea de la propuesta, para asegurar la máxima calidad en la oferta del producto o servicio optimizando recursos, de manera organizada, responsable y oportuna.

Contenido:**Duración:** 6 horas**3.1 Ingeniería del proyecto.**

- 3.1.1 Análisis de la cadena de valor.
- 3.1.2 Planeación estratégica.
- 3.1.3 Programa de producción / ventas.
- 3.1.4 Localización.
- 3.1.5 Análisis técnico del proyecto.

UNIDAD IV. Organización.

Competencia:

Elaborar el estudio del proyecto de inversión, mediante la administración de la información, para determinar la organización del negocio por medio de su figura jurídica, descripción de puestos, así como el sistema de proveedores y verificar su viabilidad organizacional, con responsabilidad y criterio.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 4.1. Diseño organizacional del negocio.
 - 4.1.1. Figura jurídica de la empresa.
 - 4.1.2. Constitución legal de la empresa
 - 4.1.3. Organigrama de la empresa.
 - 4.1.4. Descripción de puestos
 - 4.1.5. Sistema de proveedores

UNIDAD V. Estudio financiero.

Competencia:

Determinar la viabilidad financiera del proyecto de inversión, a través de la aplicación de los distintos métodos existentes, para evaluar la rentabilidad del proyecto y tomar decisiones relativas a la ejecución del mismo, con honestidad, alto nivel de responsabilidad y criterio prudencial.

Contenido:

Duración: 6 horas

5.1. Factibilidad financiera.

5.1.1. Presupuesto de inversión.

5.1.2. Análisis de estados financieros.

5.1.3. Evaluación financiera

UNIDAD VI. Impacto generado por el proyecto.

Competencia:

Desarrollar un plan que mida el impacto económico, de equidad social, de conservación de la capacidad ambiental y tecnológica, por medio de un análisis de viabilidad, para establecer acciones y posicionamiento del proyecto en el mercado, con un sentido crítico y de responsabilidad social.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 6.1. Impacto del proyecto.
 - 6.1.1. Impacto social.
 - 6.1.2. Impacto económico.
 - 6.1.3. Impacto ambiental.
 - 6.1.4. Impacto tecnológico

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Selecciona el proyecto de inversión	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa el material proporcionado por el profesor. 2. Busca la información complementaria en fuentes confiables. 3. Selecciona el proyecto de inversión a desarrollar, el cual debe incluir (Presentación del equipo de proyecto, Justificación, Historia del proyecto, Misión, Visión, Valores, Propuesta de valor, Descripción de la empresa, Análisis de la industria o sector: aplicación del método FODA). 4. Elabora un documento escrito en un formato digital en el que incluye (Portada, introducción, índice, contenido, conclusión y bibliografía con citas en APA). 5. Entrega el avance al docente para su revisión y retroalimentación. 6. Realiza las correcciones pertinentes a las observaciones realizadas por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	4 horas
UNIDAD II				
2	Realiza el estudio de mercado.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa el material proporcionado por el profesor. 2. Busca la información 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. 	6 horas

		<p>complementaria en fuentes confiables.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Elabora un documento escrito en un formato digital en el que incluye (Portada, introducción, índice, contenido, conclusión y bibliografía con citas en APA). 4. Entrega el avance al docente para su revisión y retroalimentación. 5. Realiza las correcciones pertinentes a las observaciones realizadas por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	
UNIDAD III				
3	Desarrolla el estudio técnico	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa el material proporcionado por el profesor. 2. Busca la información complementaria en fuentes confiables. 3. Elabora un documento escrito en un formato digital en el que incluye (Portada, introducción, índice, contenido, conclusión y bibliografía con citas en APA). 4. Entrega el avance al docente para su revisión y retroalimentación. 5. Realiza las correcciones pertinentes a las observaciones realizadas por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	6 horas
UNIDAD IV				
4	Elabora el estudio organizacional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa el material proporcionado por el profesor. 2. Busca la información complementaria en fuentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Utilización de algún recurso 	6 horas

		<p>confiables.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Elabora un documento escrito en un formato digital en el que incluye (Portada, introducción, índice, contenido, conclusión y bibliografía con citas en APA). 4. Entrega el avance al docente para su revisión y retroalimentación. 5. Realiza las correcciones pertinentes a las observaciones realizadas por el docente. 	<p>digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	
UNIDAD V				
5	Elabora un reporte del impacto generado por el proyecto.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa el material proporcionado por el profesor. 2. Busca la información complementaria en fuentes confiables. 3. Elabora un documento escrito en un formato digital en el que incluye (Portada, introducción, índice, contenido, conclusión y bibliografía con citas en APA). 4. Entrega el avance al docente para su revisión y retroalimentación. 5. Realiza las correcciones pertinentes a las observaciones realizadas por el docente. 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	6 horas
UNIDAD VI				
6	Determina la viabilidad financiera del proyecto de inversión.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Revisa el material proporcionado por el profesor. 2. Busca la información complementaria en fuentes 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Utilización de algún recurso digital Paquetería Office 	4 horas

		<p>confiables.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Elabora un documento escrito en un formato digital en el que incluye (Portada, introducción, índice, contenido, conclusión y bibliografía con citas en APA). 4. Entrega el avance al docente para su revisión y retroalimentación. 5. Realiza las correcciones pertinentes a las observaciones realizadas por el docente. 	<p>Word, Power point, entre otros.</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	
--	--	---	---	--

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Expone las distintas metodologías aplicables a los estudios de un proyecto de inversión.
- Resuelve y explica el método investigativo de cada estudio involucrado.
- Proyecta videos sobre las diversas técnicas y métodos de investigación.
- Propone aplicaciones de uso libre para el adecuado desarrollo del proyecto de inversión.
- Diseña y aplica exámenes.
- Promueve la participación activa del estudiante

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investiga y analiza la metodología aplicable a los proyectos de inversión.
- Resuelve y expone los hallazgos obtenidos en cada estudio realizado.
- Analiza los videos sobre los estudios.
- Consulta y utiliza aplicaciones de uso libre
- Resuelve exámenes.
- Expone el proyecto final
- Participa activamente ya sea de manera individual o colaborativa.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

-Avances de proyecto.....	40%
-2 exámenes escritos.....	20%
-Proyecto de inversión.....	30%
-Exposición del proyecto.....	10%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Araujo A., D. (2016). <i>Proyectos de Inversión Análisis, Formulación y Evaluación Práctica</i> (1ª ed.). Editorial Trillas. [Clásica]</p> <p>Baca U., G. (2016). <i>Evaluación de Proyectos</i>. (8ª ed.). Editorial McGraw Hill. [Clásica]</p> <p>Izar L., J.M. (2016). <i>Gestión y Evaluación de Proyectos</i> (1ª ed.). Cengage Learning. [Clásica]</p> <p>Meza, J. de J. (2017). <i>Evaluación Financiera de Proyectos</i> (4ª ed.). Ecoe Ediciones. [Clásica]</p> <p>Rodríguez A., F. (2018). <i>Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión</i> (1ª ed.). Editorial IMCP.</p> <p>Serrano, F.G. (2017). <i>Proyectos de Inversión. Fundamentos de Evaluación</i> (1ª ed.). Grupo Editorial Patria. [Clásica]</p>	<p>Sapag C., N., Sapag C., R. y Sapag P., J.M. (2013). <i>Preparación y evaluación de Proyectos</i> (6ª ed.). Editorial Mc Graw Hill. [Clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Análisis de Factibilidad de Proyectos de Inversión debe contar con título de licenciatura en contaduría o administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo, analítico y que fomente el trabajo en equipo interdisciplinario.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Seminario de Comercio Exterior
- 5. Clave:**
- 6. HC: 01 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 01 CR: 04**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Robert Efraín Zárate Cornejo
Juan Manuel Alberto Perusquía Velasco
Ricardo Joel López Herrera
Lourdes Cutti Riveros
Juan Benito Vela Reyna

Fecha: 14 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Esta unidad de aprendizaje es obligatoria, forma parte del área de conocimiento Comercio Internacional y corresponde a la etapa terminal. Tiene la finalidad de que el estudiante conozca y analice las disposiciones legales, tratados, acuerdos y convenios internacionales para establecer relaciones de intercambio comercial con el resto de los países del mundo.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar la normatividad relacionada con el marco jurídico del comercio exterior en México, a través del estudio de los ordenamientos legales correspondientes, para identificar posibles áreas de oportunidad dentro de la organización, con un sentido ético, honesto y humano.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

A partir de un análisis situacional de las operaciones de comercio exterior de la organización realizada con ética y honestidad; se elaborará un informe en donde identifique las posibles áreas de oportunidad que coadyuven al desarrollo de la misma; el cual deberá de mostrar el estatus de la organización en cuanto al cumplimiento de la normatividad aplicable, áreas de atención y puntos de mejora.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Impacto del Comercio Exterior

Competencia:

Explicar el impacto del comercio internacional y comercio exterior, a partir de la interpretación de las normas y regulaciones en beneficio al crecimiento económico, para promover alternativas que fortalezcan la economía mexicana en materia comercial mostrando disposición de responsabilidad y compromiso.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1 Comercio Internacional y Comercio Exterior
 - 1.1.1 Comercio Internacional vs Comercio Exterior
 - 1.1.2 Ventajas y desventajas de los aranceles y MRRNA en el comercio internacional.
 - 1.1.3 Tratados y Acuerdos Comerciales
 - 1.1.3.2 Ventajas y desventajas de los TLC's.
 - 1.1.3.3 Superávit vs. déficit comercial, en los TLC's.
 - 1.1.4 La integración económica en México y el mundo
 - 1.1.5 Organismos internacionales.
- 1.2 Impacto del comercio exterior en el desarrollo y crecimiento económico nacional.
- 1.3 Importancia del comercio internacional en el desarrollo empresarial nacional
 - 1.3.1 Los grandes corporativos y el comercio exterior
 - 1.3.2 La pequeña y mediana empresa en el contexto comercio exterior
 - 1.3.3 Posibilidades de inclusión de la micro empresa al escenario internacional.

UNIDAD II. Análisis del Marco Jurídico del Comercio Exterior Mexicano

Competencia:

Examinar la importancia de las normatividades y disposiciones legales en materia de comercio exterior en México, mediante la identificación de los distintos procedimientos de exportación e importación de mercancías, para aplicar las reglas y relaciones de intercambio comercial con responsabilidad y respetando el actuar propio y de los demás.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 2.1. Marco jurídico primario del comercio exterior en México.
 - 2.1.1. Constitución
 - 2.1.2. Generalidades de la Ley de Comercio Exterior.
 - 2.1.3. LIGIE
 - 2.1.4. Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior (RYCCGMCE).
 - 2.1.5. Generalidades de la Ley Aduanera.
 - 2.1.6. Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior (RCGMCE).
- 2.2. Marco jurídico secundario del comercio exterior en México.
 - 2.2.1. Ordenamientos Fiscales.
 - 2.2.2. Ordenamientos administrativos.

UNIDAD III. Implicaciones Fiscales.

Competencia:

Distinguir las implicaciones fiscales en operaciones de comercio exterior, por medio de la revisión y resolución de casos, para ver las ventajas y cumplir con los procedimientos y requisitos legales en la importación y exportación de bienes y servicios con iniciativa, autonomía y siendo responsables con el cumplimiento de los compromisos en los equipos de trabajo

Contenido:

Duración: 3 horas

3.1 Régimen Arancelario

3.1.1 Generalidades

3.1.2 Clasificación arancelaria

3.1.3 Impuesto General de Importación y Exportación

3.1.4 Aranceles Preferenciales

3.1.5 Mecanismos de minimización de impacto arancelario

3.2 Implicaciones Fiscales en el Comercio Exterior

3.2.1 Derechos.

3.2.2. Impuestos al Valor Agregado.

3.2.3. Impuesto Especial sobre producción y Servicios.

3.2.4. Otros impuestos que impactan a las operaciones de Comercio Exterior.

3.2.5. Aprovechamientos.

UNIDAD IV. Control de Operaciones de Comercio Exterior

Competencia:

Explicar la importancia de las disposiciones legales en materia aduanera, mediante la prevención y optimización de los factores de riesgo que involucran el comercio exterior, para plantear medidas de implementación de un sistema de control en alguna entidad con sentido ético, autonomía y creatividad.

Contenido:

Duración: 4 horas

- 4.1. Manejo preventivo de riesgos.
 - 4.1.1. Responsabilidad de la alta dirección en la prevención de riesgos.
 - 4.1.2. Políticas para la identificación y prevención de los riesgos en la empresa
 - 4.1.3. Documentación aduanera, comercial e interna de la empresa.
 - 4.1.4. Reportes de operaciones.

UNIDAD V. Fomento al Comercio Exterior Mexicano.

Competencia:

Distinguir los mecanismos para el fomento a la exportación en México, mediante el conocimiento de los las particularidades que ofrece cada uno de los programas existentes, con la finalidad de darle el uso adecuado de acuerdo a las necesidades de cada sector o productor, mostrando actitud crítica e iniciativa.

Contenido:

Duración: 2 horas

- 5.1 Programas de Fomento al Comercio Exterior y su operación en la empresa.
- 5.2 Mecanismos gubernamentales de apoyo al Comercio Exterior.
- 5.3 Mecanismos privados de apoyo al Comercio Exterior.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Ventajas y desventajas de comercio internacional.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse al principio de la unidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental sobre las ventajas y desventajas del comercio exterior. 2. Identifica y analiza las ventajas y las desventajas hacia los sectores productivos y la sociedad de un país que se dan como consecuencia del comercio internacional. 3. Entrega los resultados de la investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico • Aplicaciones electrónicas 	5 horas
UNIDAD II				
2	Marco jurídico del comercio exterior mexicano.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse al principio de la unidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental sobre el marco regulatorio del comercio exterior en México. 2. Identifica y analiza todos los ordenamientos legales que componen el marco jurídico del comercio exterior 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico • Formatos electrónicos 	7 horas

		<p>mexicano, así como la relación que guardan entre ellos.</p> <p>3. Entrega los resultados de la investigación.</p>		
UNIDAD III				
3	Análisis de las implicaciones fiscales en el ámbito del comercio exterior.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse al principio de la unidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental sobre los aspectos fiscales del comercio exterior en México. 2. Identifica y analiza todos los ordenamientos fiscales que se relacionan con el comercio exterior mexicano, así como la relación que guardan entre ellos. 3. Entrega los resultados de la investigación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico • Formatos electrónicos 	8 horas
UNIDAD IV				
4	Control de operaciones de comercio exterior.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse al principio de la unidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental sobre los mecanismos de control de operaciones de comercio exterior. 2. A partir del supuesto de una empresa ficticia, identifica los aspectos que deben 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico • Acceso a plataforma electrónicos 	8 horas

		<p>observarse, considerarse y cuidarse para dar cumplimiento a las operaciones de comercio exterior, para a partir de ello crear un instrumento (general) que contemple los mecanismos mínimos necesarios para el control de dichas operaciones; considerando las particularidades inherentes a la naturaleza de la empresa y sus procesos productivos.</p> <p>3. Entrega los resultados de la investigación.</p>		
UNIDAD V				
5	Fomento a las exportaciones.	<p>Esta práctica deberá desarrollarse al principio de la unidad.</p> <p>1. Atiende la orientación del profesor para realizar la investigación documental sobre los mecanismos de apoyo a las exportaciones.</p> <p>2. Identifica y analiza todos los mecanismos de fomento a las exportaciones, tanto públicos como privados, así como la relación que guardan entre ellos.</p> <p>3. Entrega los resultados de la investigación.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Apoyo bibliográfico • Plataformas electrónicas 	4 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Guía de preguntas
- Lluvia de ideas
- Cuadro PNI (lo positivo, lo negativo, lo interesante)
- Mesa redonda
- Dilemas morales
- Planteamiento de casos
- Seminarios

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Diagrama de flujo
- Elaboración de formatos
- Fichas bibliográficas
- Elaboración de síntesis
- Mapa conceptual
- Cuadro comparativo
- Cuadro sinóptico

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

-Actividades en clase (organizadores gráficos, resolución de casos, reportes de lectura).....	20%
- Proyecto	30%
- Examen.....	30%
- Ensayo y actividades de investigación	20%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2020, 24 de diciembre).

http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Constitucion_Politica.pdf

Ley del Comercio Exterior (2020, 24 de diciembre). LCE
<https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-de-comercio-exterior>

Ley Aduanera (2020, 6 de Agosto).
http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_Aduanera.pdf

Martínez R. México, (2018). *Legislación de Comercio Exterior*. Editorial McGraw Hill 3ra Edición.

Witker, J. (2019). *Comercio Exterior de México*. Mc Graw Hill.

Complementarias

Chávez, F. Olgún. (2018). *Leyes Aduanales y de Comercio Exterior*. Académica 2018 (6.a ed.). Tax Editores.

Hernández N. (2017). *CLASIFICACIÓN ARANCELARÍA DE LAS MERCANCIAS CASOS PRÁCTICOS 2017* (2.a ed.). Ediciones Fiscales ISEF.

La Fuente, F. (2018). *Aspectos del Comercio Exterior*. UTEC.

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Seminario de Comercio Exterior deberá contar con título de Licenciatura en Negocios Internacionales o afín, preferentemente con posgrado, en el área de servicios de comercio exterior. Debe ser proactivo, con pensamiento crítico y ser responsable.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Liderazgo y Habilidades Directivas
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Carolina Zayas Márquez
Ana Laura Moreno Berry
Manuel Alejandro Ibarra Cisneros
Ana Laura Moreno Berry

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje proporciona los elementos del proceso administrativo, que permite el desarrollo de habilidades, actitudes, aptitudes y valores de forma profesional y personal en las actividades directivas, para aplicar de forma pertinente el liderazgo en una organización.

Se ubica en la etapa disciplinaria, es de carácter optativa, y forma parte del área de conocimiento Administración.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar el proceso administrativo, mediante las técnicas y elementos de dirección, para detectar y resolver problemáticas en busca de alcanzar los objetivos organizacionales, con tolerancia en las relaciones interpersonales y humanismo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Desarrolla y entrega un plan estratégico para ejercer el liderazgo dentro de la organización, definiendo los objetivos a seguir, estrategias, acciones, responsables y tiempo necesario para alcanzar el objetivo.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Habilidades directivas y su clasificación

Competencia:

Identificar las habilidades directivas, por medio de la clasificación de las distintas técnicas, para comprender el desarrollo de su aplicación, de forma responsable, crítica y propositiva.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 1.1. Definición de habilidades directivas
- 1.2. Clasificación de habilidades en la dirección
 - 1.2.1. Habilidad conceptual
 - 1.2.2. Habilidad técnica y profesional
 - 1.2.3. Habilidad interpersonal
 - 1.2.4. Habilidades sociales
- 1.3. Habilidades de un líder y un administrador
- 1.4. Habilidades internacionales
- 1.5. Habilidades de comunicación y sus técnicas

UNIDAD II. Inteligencia emocional

Competencia:

Examinar el concepto de inteligencia emocional, para comprenderse a sí mismo, su entorno e identificar las emociones y actitudes humanas a fin de considerarlas en el proceso de habilidades directivas, a través del análisis de sus diferentes clasificaciones, con trabajo colaborativo y empático.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1. Concepto de inteligencia emocional y su importancia en la dirección
- 2.2. La inteligencia emocional y su clasificación
- 2.3. El aprendizaje de la inteligencia emocional
- 2.4. Sensibilidad de la inteligencia interpersonal
- 2.5. La empatía y cómo establecerla
- 2.6. La inteligencia emocional y estilos de liderazgo

UNIDAD III. Liderazgo

Competencia:

Examinar el concepto de liderazgo, para desarrollar la capacidad de integrar, motivar y dirigir a los colaboradores de una organización, mediante la identificación de sus tipos y características de cada uno de ellos, de forma proactiva y respetuosa.

Contenido:**Duración:** 10 horas

- 3.1. Formación de un líder
- 3.2. Dirigir o liderar
- 3.3. Poder, autoridad y política en el liderazgo
- 3.4. Estilos y tipos de liderazgo
- 3.5. Características del líder
- 3.6. Diferencias entre coaching y mentoring

UNIDAD IV. Toma de decisiones

Competencia:

Analizar el proceso de la toma de decisiones, para seleccionar las mejores alternativas en la solución de problemáticas organizacionales, por medio de los diversos tipos de decisiones, de forma asertiva, responsable, propositiva y honesta.

Contenido:**Duración:** 10 horas

- 4.1. Proceso de la toma de decisiones
- 4.2. Tipos de decisión
- 4.3. Relación entre solución de problemas y la toma de decisiones
- 4.4. Toma de decisiones bajo certidumbre, incertidumbre y riesgo
- 4.5. Trabajo grupal y la toma de decisiones

UNIDAD V. Trabajo en equipo

Competencia:

Identificar las habilidades de trabajo en equipo, con el objetivo de aplicar las diversas metodologías en el trabajo colaborativo dentro de una organización, por medio de las diferentes herramientas que facilitan el desarrollo de las estrategias en el logro de las metas, de forma íntegra y responsable.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 5.1. Concepto y diferencia entre equipo y grupo de trabajo
- 5.2. Beneficios de trabajar en equipo dentro de las organizaciones
- 5.3. Proceso y disolución de equipo de trabajo
- 5.4. Trabajo en equipo y estrategias para la negociación del manejo de conflictos

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Trabajo colaborativo
- Aprendizaje basado en problemas
- Aprendizaje basado en proyectos
- *Rol playing*
- Asesorías
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Resumen
- Técnica expositiva
- Trabajo colaborativo
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	40%
-Actividades extraclase.....	20%
-Actividades en clase.....	10%
-Plan estratégico.....	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

- Griffin R.W. y Van Fleet D. (2016). *Habilidades Directivas*. CENGAGE.
- Lussier R. y Achua C. (2016). *Liderazgo: teoría, aplicación y desarrollo de habilidades*. CENGAGE.
- Madrigal B. (2017). *Habilidades directivas* (3era ed). Ed. McGraw Hill.
<https://uabc.vitalsource.com/#/books/9781456258535/cfi/6/2!4/2/2@0:0.00>
- Whetten D.A y Cameron K.S. (2016). *Desarrollo de habilidades directivas*. Pearson.

Complementarias

- Gareth J. y George J.M. (2019). *Administración Contemporánea*. McGraw Hill.
- Goleman D. (2020). *Inteligencia emocional en la empresa*. Penguin Random House.
- Homedes B., J. (2019). *Cómo tratar con gente difícil*. Editorial Reverté.
- Rubenstein D.M. (2020). *How to Lead: Wisdom from the World's Greatest CEOs, Founders, and Game Changers*. Simon & Schuster.
- Willink J. (2020). *Leadership Strategy and Tactics: Field Manual*. St. Martin's Press.

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Liderazgo y Habilidades Directivas debe contar con título de Licenciatura en Administración de Empresas, Psicología y/o áreas a fin; con conocimientos actualizados sobre temas relacionados con liderazgo, trabajo en equipo, comunicación, motivación, manejo de conflictos y negociación, coaching y mentoring, contar con experiencia docente mínima de dos años, así como en investigación, asesoría o consultoría, orientada en desarrollo de habilidades directivas; además debe ser analítico, proactivo, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Mercadotecnia Digital
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Rita Muñoz Cázares
Marianna Berrelleza Carrillo
Juan Benito Vela Reyna

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje tiene la finalidad de brindar información que le permita conocer las diferentes herramientas digitales existentes, así como las estrategias que se llevan a cabo para cumplir los objetivos de la planeación estratégica de mercadotecnia, apoyándose con la medición y análisis de resultados en la presentación de los mismos.

Se ubica en la etapa disciplinaria, es de carácter optativa, forma parte del área de conocimiento Administración.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Evaluar los efectos comerciales del marketing digital de la organización, mediante el análisis de la información que genera la aplicación de las diversas herramientas digitales, con la finalidad de desarrollar las estrategias necesarias para su operatividad en un mercado nacional e internacional, con un sentido crítico.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Desarrolla un plan de marketing digital en donde se realizará un análisis de la situación, establecer objetivos, se realizará una selección de estrategias, acciones a seguir y estrategias de control.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Fundamentos de mercadotecnia digital

Competencia:

Identificar la importancia de la mercadotecnia digital en las organizaciones que se encuentran envueltas en la globalización actual, a través de la revisión de su evolución en la historia, para conocer su origen, aplicación y beneficios que conlleva su implementación, con una perspectiva reflexiva.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1. La Evolución de la Mercadotecnia Digital
- 1.2. Mercadotecnia Real vs Mercadotecnia Digital
- 1.3. Importancia de la Estrategia Digital
- 1.4. La Era de los Consumidores Digitales
- 1.5. Influencers
- 1.6. Marketing Mix Digital

UNIDAD II. Canales de distribución digitales

Competencia:

Distinguir los canales de distribución digitales, mediante la identificación de su estructura, para posicionar el sitio web del ente económico en los diferentes buscadores, aumentar el tráfico de su sitio, búsqueda de clientes potenciales, aumentar sus ventas y/o lograr los objetivos del ente económico, con actitud proactiva, crítica y honesta.

Contenido:

Duración: 21 horas

- 2.1. Páginas Web
- 2.2. Redacción de Contenido Web
- 2.3. Web Analytics
- 2.4. Search Engines PPC
- 2.5. Contenido SEO
- 2.6. Google ADWords
- 2.7 E-mail Marketing
 - 2.7.1. Herramientas de E-mail Marketing
 - 2.7.2. Gestión de Relaciones con Clientes (CRM)
 - 2.7.3. Legalidad
 - 2.7.4. Diseño de E-mails

UNIDAD III. Redes sociales

Competencia:

Distinguir las diferentes redes sociales que pueden ser usadas de forma comercial, mediante la identificación de sus características, para tomar decisiones, encaminadas a cumplir los objetivos de un ente económico, de manera asertiva y responsable.

Contenido:

Duración: 12 horas

3.1. Redes Sociales

3.1.1 Blogs

3.1.2. Podcasts

3.1.3. Micro Blogging Twitter/Tumblr/Wikis

3.1.4. Facebook Ads

3.1.5. Negocios en Instagram

3.1.6. Mercadotecnia en LinkedIn

3.1.7. *Youtube Analytics*

UNIDAD IV. Aplicaciones móviles

Competencia:

Distinguir el uso de las aplicaciones móviles como herramienta digital, mediante la identificación de su estructura y normativa, para el diseño y aplicación en las estrategias de comunicación del ente económico, con creatividad y objetividad.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 4.1. Aplicaciones móviles
 - 4.1.1. Estructura
 - 4.1.2. Normatividad
 - 4.1.3. Diseño
 - 4.1.4. *Mobile Analytics*
 - 4.1.5. *Mobile gaming*

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Mesas redondas
- Estudios de caso
- Debates
- Aprendizaje basado en problemas
- Solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Técnica expositiva
- Trabajo colaborativo
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	30%
- Tareas.....	20%
- Estrategias por equipos de trabajo.....	10%
- Plan de marketing digital.....	40%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Ferrell, O.C., y Hartline, M. (2018). <i>Estrategia de Marketing</i> (6ª ed). Cengage Learning. https://libcon.rec.uabc.mx:6012/es/lc/uabc/titulos/40167</p> <p>Ryan D. (2016). <i>Marketing Digital</i> (3rd ed.). KoganPage.</p> <p>Kotler P., Kartaya H. & Setiawan I. (2016). <i>Marketing 4.0: moving from traditional to digital</i>. John Wiley & sons.</p> <p>Villanueva, J., y Del Toro, J. (coord.) (2017). <i>Marketing Estratégico</i> (2ª ed). EUNSA.</p>	<p>Chitty, B., Chitty, W., Luck, E., Barker, N., Sassenberg, A., Shimp, T. A, & Andrews, J. (2017). <i>Integrated Marketing Communications with Online Study Tools 12 Months</i> (5th ed.). Cengage AU.</p> <p>Lamb, C., Hair. J., y McDaniel, C. (2013). <i>MKTG: Marketing</i>. Cengage Learning. [clásica]</p> <p>Lamb, C., Hair. J., y McDaniel, C. (2017). <i>Márketing</i>. Edición Latinoamericana. CENGACE.</p> <p>Van Tassel, J., y Poe.Howfield, L. (2012). <i>Managing Electronic Media: Making, Moving and Marketing Digital Content</i>. Focal Press. [clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Mercadotecnia Digital debe contar con título de Licenciatura en Mercadotecnia o área afín y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Administración de Compras
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Zulema Córdova Ruiz
Patricia Guadalupe García Cabrales
Ivonne Jacqueline Cruz

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Administración de Compras tiene como propósito que el estudiante analice los elementos que comprenden la actividad de las compras de las organizaciones en un contexto internacional, identificando su importancia, los tipos y procesos de compras, así como el perfil del comprador, lo que permitirá aportar sus conocimientos y estrategias de administración de ésta actividad en las organizaciones, permitiendo incrementar su eficiencia y competitividad. Esta unidad de aprendizaje opera en la etapa disciplinaria, es de carácter optativo y pertenece al área de conocimiento de Administración.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Elaborar un manual de compras que establezca los lineamientos y procesos, mediante el análisis de la estrategia organizacional para la adquisición eficiente de productos o servicios en un contexto internacional; con honestidad, asertividad y trabajo en equipo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Presentar un manual de compras en el que se apliquen sus lineamientos y procesos, a fin de generar elementos que eficienten la función de compras de la organización.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Conceptos básicos de la función de compras en la organización

Competencia:

Conceptualizar las características, particularidades y clasificación de las compras, a través del análisis teórico conceptual de diferentes autores, etapas y su proceso de implementación, para comprender la importancia del desarrollo de esta actividad en las organizaciones, con una actitud honesta y responsable.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 1.1. Concepto de las compras
- 1.2. Objetivos
- 1.3. Importancia
- 1.4. Principios básicos de las compras
- 1.5. Clasificación
- 1.6. Tipos de compras
- 1.7. El proceso de compras
- 1.8. La función del departamento de compras
- 1.9. El perfil del comprador profesional
- 1.10. La ética en la actividad de compras

UNIDAD II. Planeación y pronósticos de las compras

Competencia:

Identificar herramientas administrativas enfocadas a las compras, mediante su implementación en la fase de planeación, con la finalidad de adquirir eficientemente productos o servicios, con una actitud honesta y responsable.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 2.1. Planeación del departamento de compras
- 2.2. Políticas y procedimientos
- 2.3. Estrategias
- 2.4. Programa de compras
 - 2.4.1. Control y seguimiento de la ejecución del plan
- 2.5. Pronósticos de compras
- 2.6. Presupuestos de compras
 - 2.6.1. Lote económico de compras
- 2.7. Sistemas de administración de compras de materiales (MRP, MRP II, ERP)
- 2.8. Cadena de abastecimiento
 - 2.8.1. Concepto de manejo de materiales

UNIDAD III. Compras en la organización

Competencia:

Aplicar la fase de organización en la empresa, a través del diseño estructural del departamento de compras que permita la eficiencia operativa de las distintas actividades inherentes al área y su interrelación con otras, con una actitud honesta y responsable.

Contenido:**Duración:** 6 horas

- 3.1. Compras dentro de la organización de la empresa
 - 3.1.1. Tamaño del departamento de compras
 - 3.1.2. Personal que lo integra
 - 3.1.2.1. Perfil comercial y profesional
- 3.2. Tipos de organización
- 3.3. Coordinación del departamento de compras con otras áreas
- 3.4. El procedimiento de las compras

UNIDAD IV. Análisis de la demanda y documentación del área de compras

Competencia:

Distinguir los documentos utilizados en el área de compras, mediante el análisis de sus características y alcances con la finalidad de responder a las demandas organizacionales con responsabilidad y objetividad.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 4.1. Análisis de la demanda
- 4.2. Cotizaciones y requisiciones
- 4.3. Registro de ordenes de compras
- 4.4. Factura y remisión
 - 4.4.1. Factura proforma
- 4.5. Convenios
- 4.6. Otros tipos de documentos (pedimentos, certificados fitosanitarios, certificados de origen, etc.)
- 4.7. El manual de compras

UNIDAD V. Compras internacionales

Competencia:

Analizar los aspectos aplicables en las compras internacionales, con apego a la normatividad vigente y el desarrollo del canal de proveeduría para el cumplimiento de los estándares de calidad requeridos por la organización, con ética profesional, responsabilidad social y objetividad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 5.1. Origen
- 5.2. El papel del gobierno
 - 5.2.1. Normatividad
 - 5.2.2. Acuerdos y tratados
- 5.3. Tarifas arancelarias y agencias aduanales
- 5.4. Logística y medios de transporte
- 5.5. El proveedor internacional
 - 5.5.1. Fuentes de investigación y selección de proveedor
 - 5.5.2. Proceso de evaluación
 - 5.5.3. La negociación, desarrollo de alianzas y acuerdos con el proveedor internacional
 - 5.5.4. Certificación de la gestión de calidad

UNIDAD VI. Control de inventarios

Competencia:

Distinguir los sistemas de control de inventarios, mediante el análisis de su clasificación y método de evaluación para optimizar los abastecimientos y utilización de materiales en las organizaciones, con una actitud honesta y responsable.

Contenido:**Duración:** 7 horas

6.1. Conceptos

6.1.1. Almacenes e inventarios

6.2. Sistemas de control de inventarios

6.2.1. Just In Time (JIT)

6.2.2. Kanban (Sistema de tarjetas)

6.2.3. FIFO

6.3. Clasificación de inventarios

6.4. Métodos de evaluación de inventarios

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre:

El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos básicos.
- Presenta y resuelve ejercicios prácticos relacionados con las temáticas de la asignatura.
- Dirige, supervisa y retroalimenta las prácticas de taller.
- Elabora y aplica exámenes.
- Propicia la participación activa de los estudiantes.
- Revisar y evalúa reportes de prácticas y actividades.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investiga y analiza información sobre conceptos básicos.
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor.
- Presenta exámenes.
- Participa activamente en clase.
- Elabora y entrega reportes de prácticas.
- Trabaja en equipo.
- Elabora y entrega actividades en tiempo y forma.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

Exámenes parciales.....	30%
Investigaciones y reportes de lecturas.....	10%
Exposiciones.....	20%
Proyecto final equipo (manual de compras).....	40%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
Baily, P., Farmer, D., Croker, B., Jessop, D. y Jones, D. (2018) <i>Procurement Principles and Management</i> . Pearson.	Del Río González, C. (2010). <i>Adquisiciones y abastecimiento</i> . 5ª ed. Cengage Learning. [clásica]
Escrivá, J., Savall, V., Martínez, A. (2014). <i>Gestión de compras</i> . McGraw Hill. [clásica]	Harris, C., Harris, R. y Streeter, C. (2017). <i>Lean Supplier Development</i> . Taylor & Francis.
Fraser, J., Flynn, A. y Leenders, M. (2012). <i>Administración de compras y abastecimientos</i> . 1ª ed. McGraw-Hill. [clásica]	Mercado, H. (2006). <i>Compras. Principios y aplicaciones</i> . Limusa. [clásica]
Heredia, N. (2013). <i>Gerencia de compras: la nueva estrategia competitiva</i> . 2a ed. ECOE Ediciones. [clásica]	Montoya, A. (2010). <i>Administración de compras; quien compra bien, vende bien</i> . 3a. ed. Ecoe ediciones. [clásica]
Sangri, A. (2014). <i>Administración de Compras. Adquisiciones y abastecimiento</i> . Patria. [clásica]	
Baily, P., Farmer, D., Croker, B., Jessop, D. y Jones, D. (2018) <i>Procurement Principles and Management</i> . Pearson.	

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje Administración de Compras debe contar con título de Licenciado en Negocios Internacionales, Administración de Empresas, Ingeniero Industrial o área afín; preferentemente con estudios de posgrado, debe ser competente en las áreas económico administrativas, además deberá contar con experiencia suficiente en el campo docente, empresarial y principalmente en el área de administración y/o compras mínimas de tres años y que sea responsable, honesto, empático con los alumnos y la sociedad.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Comparativo del Comportamiento del Consumidor Internacional
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Eric Israel Ríos Nequis
Marianna Berrelleza Carrillo.
Karla Emilia Cervantes Collado
Juan Benito Vela Reyna.

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 15 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje busca dotar de conocimiento que le permita comprender los diferentes elementos que intervienen en el comportamiento del consumidor desde un enfoque de mercadotecnia y mercados globales.

Esta unidad de aprendizaje corresponde al área administrativa, se ubica en etapa disciplinaria y tiene carácter optativo en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar los segmentos del mercado global, examinando los diferentes indicadores y comportamiento del consumidor, para pronosticar e identificar necesidades y demandas de los consumidores con disponibilidad y compromiso

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elaboración de un portafolio con evidencias donde se realicen exposición de temas, análisis externos donde se resalte la influencia de estos sobre los mercados, reportes sobre percepciones de consumidores, esquemas de análisis sobre valor y satisfacción.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Consumismo y comportamiento del consumidor

Competencia:

Examinar los factores sociales, culturales, tecnológicos, demográficos y personales que intervienen en el comportamiento del consumidor, mediante un análisis sociológico-cultural y comercial, así como, mediante la revisión de estudios de casos aplicados al contexto global, para establecer estrategias de comunicación efectiva que permitan al ente económico aprovechar las oportunidades que presenta el mercado nacional e internacional, con un enfoque de responsabilidad social.

Contenido:

Duración: 14 horas

- 1.1 Consumo y comportamiento del consumidor
- 1.2 Comportamiento del consumidor y estrategia de mercadotecnia
- 1.3 Internacionalización
- 1.4 Cambios tecnológicos, cambios demográficos
- 1.5 Parámetros del valor del consumidor

UNIDAD II. Influencias Externas interpersonales y de Grupo

Competencia:

Analizar las dimensiones de las diferentes culturas que emergen de los mercados globales a través del estudio de las diferencias sociales, políticas, ideológicas y religiosas que determinan la cultura de una sociedad y que influyen en el comportamiento particular del consumidor, para el mejor entendimiento del mercado por parte del ente económico respetando la sustentabilidad social y cultural.

Contenido:

- 2.1 Cultura, Definición y Valor
- 2.2 Dimensión de Valores Culturales
- 2.3 Enculturación y Aculturación
- 2.4 Micro cultura
- 2.5 Roles Sexuales y Micro cultura
- 2.6 Micro cultura Étnica
- 2.7 Micro cultura de Ingreso y clase Social
- 2.8 Micro culturas alrededor del Mundo
- 2.9 Tendencias que afectan el Comportamiento del Consumidor

Duración: 16 horas

UNIDAD III. Fases del proceso de percepción del consumidor, el proceso de aprendizaje y su interconexión.

Competencia:

Aplicar las fases del proceso de percepción, razonamiento y adopción de un producto o servicio a través del análisis demográfico, cultural y social para fundamentar la toma de decisiones en el diseño de estrategias del ente económico que logre satisfacer los deseos e intereses de su mercado, con una visión global.

Contenido:

- 3.1 Segmentación del Mercado y Diferenciación del Producto
- 3.2 Mapas Perceptuales
- 3.3 Reacción a nuevos Productos y Marcas
- 3.4 Clasificación de la Motivación del Consumidor
- 3.5 Inteligencia y contagio emocionales
- 3.6 Estilo de Vida del Consumidor
- 3.7 Pictográficos y Demográficos

Duración: 18 horas.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Estudios de caso
- Debates
- Aprendizaje basado en problemas
- Solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Resumen
- Síntesis
- Ensayo
- Técnica expositiva
- Trabajo de campo
- Trabajo colaborativo
- Elaboración de informes
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....	20%
- Trabajos.....	20%
- Exposiciones.....	20%
- Trabajo final (Portafolio de evidencias).....	40%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Ferrell, O.C., y Hartline, M. (2018). <i>Estrategia de Marketing</i>. (6^a ed.). Cengage Learning Learning. https://libcon.rec.uabc.mx:6012/es/ereader/uabc/40167</p> <p>Lerma, K., y Márquez, E. (2020). <i>Comercio y marketing internacional</i>. Edición 5^a Editorial CENGAGE Learning.</p> <p>Mothersbaugh, D. L., Hawkin, D. I., & Kleiser, S. B. (2020). <i>Consumer behavior: Building marketing strategy</i> (14th ed.) McGraw-Hill Higher Education.</p> <p>Peng, M. W. (2015). <i>Estrategia Global</i>. (3^a ed.). Cengage Learning. [clásica]</p> <p>Pieters, R. Pieters, R. y D. Hoyer, W. (2018). <i>Comportamiento del consumidor</i> (7^a ed.). Cengage Learning. https://libcon.rec.uabc.mx:6012/es/lc/uabc/titulos/40180</p> <p>Schiffman, L. y Wisenblit, J. (2015). <i>Comportamiento del consumidor</i> (11^a ed.). Editorial Pearson. [clásica]</p>	<p>Czinkota, M.R. & Ilkka A. Ronkainen. <i>Marketing internacional</i> (10a. ed.), CENGAGE Learning, 2013. ProQuest Ebook Central, https://libcon.rec.uabc.mx:4431/lib/uabccengagesp/detail.action?docID=3430493. [clásica]</p> <p>Lamb, C. W. McDaniel, C. y Hair, J. F. J. (2017). <i>Marketing: edición Latinoamérica</i>. Cengage Learning. https://libcon.rec.uabc.mx:6012/es/lc/uabc/titulos/93287</p> <p>Lindquist, J. D., & Sirgy, M. J. (2009). <i>Shopper, buyer, and consumer behavior: Theory, marketing applications and public policy implications</i>. Atomic Dog/Cengage Learning. [clásica]</p> <p>Peter, J. Paul, and Jerry C. Olson. <i>Comportamiento del consumidor y estrategia de marketing</i> (7a. ed.), McGraw-Hill Interamericana, 2006. ProQuest Ebook Central, https://libcon.rec.uabc.mx:4431/lib/uabcsp/detail.action?docID=3216159. [clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje debe contar con título de licenciatura en Mercadotecnia o a fin y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, inteligencia emocional, responsable, organizado, facilitador, empático y flexible, además debe contar con habilidades para el manejo de grupos, la planeación didáctica y la evaluación del aprendizaje.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Ética en los Negocios y Gobernanza Corporativa.
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Marianna Berrelleza Carrillo.
Karla Emilia Cervantes Collado.
Olga Lidia Gutiérrez Gutiérrez
Juan Benito Vela Reyna.
Margarita Ramírez Ramírez

Fecha: 14 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Ética en los Negocios y Gobernanza Corporativa busca promover en los alumnos la capacidad de análisis para lograr la emisión de juicios de valor y éticos que le sirvan para tomar decisiones a través de un ejercicio profesional solidario con su entorno social, con humanismo y alto sentido de responsabilidad y lealtad hacia sus principios y en congruencia con los valores institucionales.

La unidad de aprendizaje corresponde al área humanista, se ubica en etapa disciplinaria y tiene carácter optativo en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar la importancia de la ética y su impacto en la gobernanza corporativa, para desarrollar la capacidad de tomar decisiones con una visión integral de la organización fundamentada, en apego a los estándares éticos universales, con actitud y respeto social.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elabora y entrega carpeta que contenga casos prácticos de situaciones y/o acontecimientos de negocios o empresas internacionales, donde se integren los valores éticos acordes a los estándares universales.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. La ética empresarial y su institucionalidad.

Competencia:

Analizar la conceptualización de la ética en los negocios, mediante la resolución de casos prácticos de ética empresarial, para reconocer la importancia de su aplicación en ámbito profesional con actitud crítica y respeto.

Contenido:

Duración: 18 horas

- 1.1 La importancia de la ética de negocios.
 - 1.1.1 Desarrollo de la ética de negocios.
 - 1.1.2 Desarrollo organizacional de una cultura global.
 - 1.1.3 Beneficios de la ética de negocios.
- 1.2 Relaciones con los grupos de interés, responsabilidad social y gobierno corporativo.
- 1.3 Surgimiento de los asuntos de ética de negocios.
 - 1.3.1 Valores fundamentales para identificar asuntos éticos
 - 1.3.2 Temas y dilemas éticos en los negocios.
- 1.4 La institucionalización de la ética de negocios.
 - 1.4.1 Requerimientos obligatorios para el cumplimiento legal.
 - 1.4.2 Ley Sarbanes-Oxley.
 - 1.4.3 Ley Dood-Frank de reforma de Wall Street y protección al consumidor.
 - 1.4.4 Leyes que promueven el comportamiento ético.
 - 1.4.5 Mejores prácticas
 - 1.4.5.1 Filantropía estratégica
 - 1.4.5.2 Emprendimiento social.
 - 1.4.5.3 Mercadotecnia relacionada con una causa.

UNIDAD II. La ética en la operatividad de un negocio

Competencia:

Comparar los tipos de competencia en el mercado, analizando casos que permitan visualizar la disyuntiva de la operatividad de un negocio, para discriminar la actuación del profesional dentro de la empresa y gobierno con actitud honesta y responsable.

Contenido:

Duración: 18 horas

2.1 Ética en el mercado de operación.

- 2.1.1 Competencia perfecta.
- 2.1.2 Monopolios y competencias.
- 2.1.3 Competencia en el oligopolio.
- 2.1.4 Oligopolios y política pública.

2.2 Ética de la producción y marketing de artículos de consumo.

- 2.2.1 Mercados y protección al consumidor.
- 2.2.2 Perspectiva del contrato de las obligaciones de la compañía con los consumidores.
- 2.2.3 Teoría del “debido cuidado”.
- 2.2.4 Perspectiva de los costos sociales de las obligaciones del fabricante.
- 2.2.5 Ética en la publicidad.
- 2.2.6 Privacidad del consumidor.

2.3 La ética en la contratación y los derechos humanos en los trabajadores.

UNIDAD III. Gobierno corporativo

Competencia:

Interpretar el Código de Buenas Prácticas de las organizaciones, mediante el análisis de casos prácticos de ética empresarial, para identificar la responsabilidad y consecuencia que conlleva el pertenecer a altos mandos dentro de una organización, con objetividad e integridad.

Contenido:

Duración: 12 horas.

- 3.1. Introducción al Gobierno Corporativo.
 - 3.1.1 Concepto de Gobierno Corporativo.
 - 3.1.2 Organismos internacionales
 - 3.1.3 El gobierno corporativo en México.
 - 3.1.4 El Consejo de Administración y sus órganos intermedios.
- 3.2. El código de mejores prácticas.
 - 3.2.1. Asamblea de accionistas.
 - 3.2.2. Consejo de administración
 - 3.2.3. Funciones de evaluación y compensación.
 - 3.2.4. Función de auditoría.
 - 3.2.5. Función de finanzas y planeación.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Mesas redondas
- Estudios de caso
- Debates
- Aprendizaje basado en problemas
- *Rol playing*
- Solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Resumen
- Síntesis
- Ensayo
- Técnica expositiva
- Trabajo de campo
- Trabajo colaborativo
- Elaboración de informes
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes (2).....	20%
- Tareas.....	20%
- Exposición por equipo de trabajo.....	20%
- Portafolio (Evidencia de desempeño).....	40%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Brito, M. (2007). <i>Gobernanza empresarial: Ética, Responsabilidad Social y Rentabilidad en la "Era Pos-Enrom"</i>. Revista Venezolana de Gerencia, 12(38),183-206. [fecha de Consulta 14 de abril de 2021]. ISSN: 1315-9984. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=29014472003 [Clásica]</p> <p>Brown, J. & Casey, L. (2016). <i>Corporate Governance</i>. (2nd ed.). Carolina Academic Press.</p> <p>Ferrell, O.C., Fraedrich, J. y Ferrell, L. (2017). <i>Ética en los negocios: casos y toma de decisiones</i>. (11^a ed.). Cengage Learning.</p> <p>Panza, C., and Potthast, A. (2010). <i>Ethics for Dummies</i>. Wiley Publishing. [Clásica]</p> <p>Soto, E. y Cárdenas, J.A. (2007). <i>Ética en las organizaciones</i>. McGraw Hill. [Clásica]</p> <p>Velásquez, M. (2012). <i>Ética en los negocios</i>. (7^a ed.). Pearson. https://uabc.vitalsource.com/#/books/9786073213134/cfi/0!4/2@100:0.00 [Clásica]</p>	<p>Gutiérrez, S. R. (1990). <i>Introducción a la ética</i>. Esfinge.</p> <p>Klepper, W. (2015). <i>Gobernanza y gestión del cambio en la empresa del siglo XXI</i>. https://www.bbvaopenmind.com/wp-content/uploads/2015/02/BBVA-OpenMind-Gobernanza-y-gestion-del-cambio-en-la-empresa-del-siglo-xxi-William-M-Klepper.pdf.pdf [Clásica]</p> <p>Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2016). <i>Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE y del G20</i>. https://www.oecd.org/daf/ca/corporategovernanceprinciples/37191543.pdf</p> <p>Stafford, B. & Schindlinger, D. (2019). <i>Governance in the Digital Age: A guide for the Modern Corporate Board Director</i>. Wiley.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Ética en los Negocios y Gobernanza Corporativa debe contar preferentemente con grado en el área de Ciencias Humanas, y un posgrado en Ciencias Administrativas o afín, con una experiencia laboral en el área de recursos humanos y en la docencia. Debe contar con habilidades para el manejo de grupos, la planeación didáctica y la evaluación del aprendizaje.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Análisis del Bloque Latinoamericano
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Marianna Berrelleza Carrillo
Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco
Mayra Yesenia Nava Rubio
Juan Benito Vela Reyna
Olga Lidia Gutiérrez Gutiérrez

Fecha: 15 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Análisis del Bloque Latinoamericano tiene como finalidad otorgar al alumno herramientas que le permitan delimitar desde diversas perspectivas (económica, social y cultural) la interrelación entre Latinoamérica y México con sus oportunidades y retos de mercado, con pensamiento crítico, reflexivo y objetividad.

La unidad de aprendizaje corresponde al área de comercio internacional, se ubica en etapa disciplinaria y tiene carácter optativo en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar el desarrollo del entorno político, económico, cultural y social en América Latina, identificando las diferencias y similitudes que tienen con México, para comprender la interrelación que se ha generado con el mundo por la globalización, con una actitud crítica y propositiva.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Realiza un ensayo escrito basado en una investigación de análisis documental que presente la importancia de la interrelación económica, política y social entre México y el resto de América Latina.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Cultura y sociedad de Latinoamérica.

Competencia:

Delimitar la región latinoamericana, a través de la revisión de los aspectos culturales, sociales y la línea de tiempo de la región, que sirvan para identificar las principales causas que determinaron sus avances y/o retrocesos, manifestando interés con actitud crítica y objetiva.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 1.1 De colonias a naciones.
 - 1.1.1 El cimiento colonial en la América española y portuguesa
 - 1.1.1.1 Organización económica, política y social.
 - 1.1.2 La independencia en América:
 - 1.1.2.1 Contexto, orígenes y diversidad de los procesos.
- 1.2 Expresión artística latinoamericana.
 - 1.2.1 Realismo y naturalismo.
 - 1.2.2 Arte y literatura revolucionarios.
 - 1.2.3 El boom literario.
 - 1.2.4 Arquitectura innovadora.
- 1.3 Ideologías
 - 1.3.1 Nacionalismo, política radical y tiempos turbulentos.
 - 1.3.2 Cultura revolucionaria.
 - 1.3.3 Dictadura, democracia y nuevos movimientos sociales.

UNIDAD II. Evolución histórica de la región de Latinoamérica

Competencia:

Analizar la situación actual de la región latinoamericana, partiendo de los antecedentes y generalidades históricas de finales del siglo XIX, así como de una revisión de la literatura, que permita la identificación de los principales sucesos que dieron forma al escenario actual, con un manejo crítico de la información de manera objetiva y responsable.

Contenido:

Duración: 12 horas

2.1 La era liberal (1880-1920).

2.2 Transformaciones sociales bajo el liberalismo.

2.3 Industrialización por sustitución de importaciones (1930-1970).

2.4 La alternativa socialista (1950-1980).

2.5 Movimientos revolucionarios.

2.6 Neoliberalismo (1980-al presente).

2.6.1 Consenso de Washington: reestructuración económica y transformación productiva.

2.6.2 Libre comercio.

2.6.3 El crash económico de 2008.

2.6.4 Pobreza y desigualdad.

2.6.5 Desigualdad y distribución de la renta.

UNIDAD III. Transformación política de Latinoamérica.

Competencia:

Identificar el impacto del entorno político de la región, a través de la revisión de resultados estadísticos, acciones políticas y documentos oficiales, para entender el comportamiento de su sociedad, con actitud analítica y de respeto.

Contenido:**Duración:** 12 horas

- 3.1 Gobierno oligárquico y reforma de arriba hacia abajo (1880-1920).
- 3.2 Populismo y dictadura (1930-1970).
 - 3.2.1 Regímenes burocrático-autoritarios.
- 3.3 El camino revolucionario (1950-1980).
- 3.4 Periodo de democracia (1980 al presente).
 - 3.4.1 El ascenso y aparente declive de la nueva izquierda.
 - 3.4.2 ¿La democracia gira a la izquierda, luego a la derecha?

UNIDAD IV. Escenario geopolítico de la región Latinoamericana.

Competencia:

Analizar la postura de los países que integran Latinoamérica ante la globalización y el impacto de ésta en el desarrollo de sus países, basándose en las tensiones y los conflictos que existen entre ellos, para comprender la complejidad de sus relaciones y su importancia como bloque económico en relación con el mundo desde una óptica económica, política y militar tomando en consideración los acontecimientos de la historia reciente, con objetividad.

Contenido:

Duración: 12 horas

4.1 Conflictos latentes de repercusiones regionales.

4.2 Desafíos regionales: terrorismo, migración, derechos humanos, seguridad, narcotráfico, etc.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Mesas redondas
- Estudios de caso
- Debates
- *Rol playing*
- Discusión grupal

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Resumen
- Síntesis
- Ensayo
- Exposición
- Trabajo colaborativo
- Elaboración de informes
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes (2)	30%
- Exposiciones en equipo	20%
- Reportes de lecturas.....	20%
- Trabajo final (Ensayo).....	30%
Total	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Bulmer-Thomas, V. (2014). <i>The Economic History of Latin America since Independence</i>. (3rd ed). Cambridge University Press. [Clásica].</p> <p>Chasteen, J.C. (2016). <i>Born in Blood and Fire: A Concise History of Latin America</i> (4th Edition). W.W. Norton & Company.</p> <p>Haass, R. (2020). <i>The World: A Brief Introduction</i>. Penguin Press.</p> <p>Marczak, J. & Engelke, P. (2016). <i>Latin America and the Caribbean 2030: Future Scenarios</i>. Inter-American Development Bank and the Atlantic Council.</p> <p>Reid, M. (2017). <i>Forgotten Continent. A History of the New Latin America</i>. Yale University Press.</p> <p>Serbin, A., Martínez A., L., Ramanzini J., H. y Serbin P., A. (2017). <i>América Latina y el Caribe: una compleja transición</i>. Coordinadora Regional de Investigaciones Económicas y Sociales (CRIES). http://www.cries.org/wp-content/uploads/2018/04/Anuario-2017-final.pdf</p> <p>Smith, P.H., Green, J.N. & Skidmore, T.E. (2018). <i>Modern Latin America</i>. (9th Edition.) Oxford University Press.</p> <p>Toro H., A., Ernst, R. & Haar, J. (2019). <i>The Crossroads of Globalization: A Latin American View</i>. World Scientific.</p>	<p>Banco Mundial (s.f.). <i>Indicadores</i>. http://databank.worldbank.org</p> <p>Bank, W. (2021). <i>Global Economic Prospects</i>. Washington D.C. https://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects</p> <p>Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). http://www.cepal.org</p> <p>Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). http://oecd.org</p> <p>Organización de las Naciones Unidas (ONU). https://www.un.org/es/</p> <p>Zovatto, D. (2018). <i>Reforma político-electoral e innovación institucional en América Latina (1978-2016)</i>. Tirant lo Blanch.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Análisis del Bloque Latinoamericano debe contar con estudios en alguna de las siguientes áreas de conocimiento: Negocios Internacionales, Relaciones Internacionales, Geografía, Economía, Historia o en otra Ciencia Social. Preferentemente con grado de maestría o doctorado, con experiencia en investigación o docencia en esta materia. Debe contar con habilidades para el manejo de grupos, la planeación didáctica y la evaluación del aprendizaje, así como fomentar el pensamiento crítico y objetivo en sus estudiantes.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Análisis del Bloque Europeo
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Carolina Zayas Márquez
Luis Alfredo Ávila López
Mayra Yesenia Nava Rubio
Juan Benito Vela Reyna
Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco

Fecha: 15 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

El propósito de esta unidad de aprendizaje es dotar al alumno de herramientas que les permita analizar el grado de cohesión económica, monetaria y el desarrollo social y cultural de Europa para determinar la situación de los principales países europeos con sus oportunidades y retos, así como su relación con México, con sentido crítico y liderazgo.

Esta unidad de aprendizaje se imparte en la etapa disciplinaria de la Licenciatura en Negocios Internacionales, es de carácter optativo, forma parte del área de conocimientos de comercio internacional y no cuenta con requisito para cursarla.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar el desarrollo del entorno político, económico, cultural y social en Europa, identificando las diferencias y similitudes que tienen con México, para comprender la interrelación que se ha generado con el mundo por la globalización, con una actitud crítica y propositiva.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Realiza un ensayo escrito basado en una investigación de análisis documental que presente la importancia de la interrelación económica, política y social entre México y Europa.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Evolución histórica de la Europa actual.

Competencia:

Analizar la reconfiguración geopolítica del sistema de Estados europeos tras el término de la Segunda Guerra Mundial, identificando los distintos bloques ideológicos, conferencias y tratados clave durante el período de la posguerra, para comprender las dinámicas de inserción en el nuevo orden internacional, con un sentido crítico y propositivo

Contenido:

Duración: 15 horas

1.1 Evolución del mapa político post segunda guerra mundial.

1.1.1 El programa de reconstrucción europeo: Plan Marshall.

1.1.2 División de Alemania.

1.1.3 Desafío al orden de la posguerra (Hungría, Francia, Londres y la Primavera de Praga).

1.1.4 La caída del Muro de Berlín y sus efectos en Europa central y del este, la unificación de las dos Alemanias y la desintegración de la Unión Soviética.

1.2 Procesos de integración regional: origen y evolución.

1.2.1 Breve descripción de las perspectivas teóricas sobre la integración europea.

1.2.2 El Acta Única Europea de 1987 (la creación de un mercado interior).

1.2.3 La creación de la Unión Europea y su concepto de soberanía.

1.2.3.1 Europa sin fronteras.

1.2.3.2 Tratado de Maastricht (Introducción del euro).

1.2.3.3 Etapas de ampliación de la Unión Europea.

UNIDAD II. Introducción al Estudio de la región europea.

Competencia:

Examinar los orígenes geopolíticos de la región europea, mediante el análisis histórico del surgimiento a las comunidades hasta conformar la Unión Europea (UE), para comprender su funcionamiento y especificidad como entidad supranacional, con actitud crítica y objetiva.

Contenido:

Duración: 12 horas

2.1 Valor estratégico del territorio.

2.1.1 Clasificación de la subregiones geopolíticas y geoeconómicas actuales.

2.2 Cultura y sociedad.

2.2.1 Estructura y dinámica demográfica de la región.

2.2.2 Diversidad étnica y nacionalismos.

2.3 Distribución regional de las principales actividades económicas.

2.3.1 Principales actividades económicas y su regionalización.

UNIDAD III. Dinámicas político-económicas de la Unión Europea y el mundo

Competencia:

Analizar las dinámicas de interacción de la Unión Europea, como actor frente a los demás actores regionales estratégicos del sistema internacional, mediante la revisión de tratados, para construir de manera prospectiva los posibles escenarios europeos de cooperación, con actitud crítica y objetiva.

Contenido:**Duración:** 15 horas

- 3.1 Tratados fundamentales
- 3.2 Procesos de adhesión y ampliación
- 3.3 Relación UE - América Latina
- 3.4 Relación UE - Estados Unidos
- 3.5 Relación UE - Asia
- 3.6 Relación UE - Rusia

UNIDAD IV. Escenario geopolítico de la región

Competencia:

Analizar la historia de los países europeos desde la perspectiva económica, política y demográfica, por medio del estudio de diversas áreas que muestran la influencia que ejerce y recibe la UE, para comprender la posición geopolítica que representa actualmente en el mundo, con un sentido crítico y propositivo.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 4.1 Representatividad económica y política de la UE en el mundo
- 4.2 Desafíos regionales: terrorismo, migración, derechos humanos, seguridad, etc.
- 4.3 Tendencias demográficas y retos económicos de la UE

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Expone los distintos temas de estudio.
- Desarrolla material didáctico de cada tema
- Propone temas de discusión.
- Diseña y aplica exámenes.
- Promueve la participación activa del estudiante

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investiga y analiza los distintos temas de estudio.
- Analiza el material didáctico.
- Resuelve exámenes.
- Expone el proyecto final
- Participa activamente ya sea de manera individual o colaborativa

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes.....60%
- Trabajo en clase.....10%
- Trabajo extra clase.....10%
- Ensayo escrito.....20%
- Total.....100%**

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Antal, E. (2000). <i>¿Regreso a Europa? Europa Central y del Este después de la Guerra Fría</i>. Chanona, A. y Domínguez, R. <i>Europa en transformación. Procesos políticos, económicos y sociales</i>. Plaza y Valdés. [clásica]</p> <p>Beck, Ulrich (2006). <i>La Europa Cosmopolita. Sociedad y Política en la Segunda Modernidad</i>. Paidós. [Clásica]</p> <p>Giddens, A. (2007). <i>Europa en la Era Global</i>. Paidós. [Clásica]</p> <p>Haass, R. (2020). <i>The World: A Brief Introduction</i>. Penguin Press.</p> <p>Smith, J., Taussig, T. (2019). <i>The Old World and the Middle Kingdom: Europe Wakes Up to China's Rise</i>. https://www.foreignaffairs.com/articles/china/2019-08-12/old-world-and-middle-kingdom</p> <p>Webber, D. (2018). <i>European Disintegration? The Politics of Crisis in the European Union</i>. Red Globe Press.</p>	<p>Álvarez, M. V., Cabeza, M. G., Sebesta, L., Jaef, J. F., & Serra, M. B. (2018). <i>La Unión Europea en contexto de crisis. Dimensiones y claves para su análisis</i>. Editorial de la Universidad Nacional de Rosario</p> <p>Holman, O. (2019). <i>Global Europe: The External Relations of the European Union</i>. Amsterdam University Press.</p> <p>Holslag, J. (2019). <i>The Silk Road Trap: How China's Trade Ambitions Challenge Europe</i>. Polity.</p> <p>Pallavi, A. (2015). <i>New Old World: An Indian Journalist Discovers the Changing Face of Europe</i>. St. Martin's Press. [Clásica].</p> <p>Polyakova, A., Haddad, B. (2019). <i>Europe Alone. What Comes After the Transatlantic Alliance</i>. https://www.foreignaffairs.com/articles/europe/2019-06-11/europe-alone</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Análisis del Bloque Europeo debe contar con estudios en alguna de las siguientes áreas de conocimiento: Negocios Internacionales, Relaciones Internacionales, Geografía, Economía, Historia o en otra Ciencia Social. Preferentemente con grado de maestría o doctorado, con experiencia mínima de 2 años en investigación o docencia en esta materia. Debe contar con habilidades para el manejo de grupos, la planeación didáctica y la evaluación del aprendizaje, así como fomentar el trabajo colaborativo, liderazgo y pensamiento crítico en los estudiantes.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Análisis del Bloque Asiático
- 5. Clave:**
- 6. HC: 02 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 02 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Luis Alfredo Ávila López
Carolina Zayas Márquez
René Andrei Guerrero Vázquez
Jorge Alfonso Galván León
Mayra Yesenia Nava Rubio

Fecha: 14 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Análisis del Bloque Asiático consiste en dotar al alumno de herramientas que le permitan delimitar desde diversas perspectivas (economía, social, cultura) la situación de los principales países asiáticos con sus oportunidades y retos, así como su relación con México.

La unidad de aprendizaje corresponde al área de conocimiento Comercio Internacional, se ubica en etapa disciplinaria y tiene carácter optativo en el programa educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar el desarrollo del entorno político, económico, cultural y social en Asia, identificando las diferencias y similitudes que tienen con México, para comprender la interrelación que se ha generado con el mundo por la globalización, con una actitud crítica y propositiva.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Realiza un ensayo escrito basado en una investigación documental que presente la importancia de la interrelación económica, política y social entre México y la región de Asia.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Evolución histórica de la región asiática.

Competencia:

Elaborar un informe de la situación actual de la región asiática, partiendo de los antecedentes y generalidades históricas, así como de una revisión de la literatura que permita la identificación de los principales sucesos que dieron forma al escenario actual, con base en un manejo crítico de la información de manera objetiva y responsable.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1 Primeros asentamientos en Asia
 - 1.1.1 Desarrollo de la cultura india
 - 1.1.2 China temprana
 - 1.1.3 Japón temprano
- 1.2 Colonialismo en Asia.
 - 1.2.1 Incursión europea en Asia
 - 1.2.2 El sudeste asiático
 - 1.2.3 India
- 1.3 Causas y efectos de la Segunda Guerra Mundial en Asia.

UNIDAD II. Introducción al Estudio de la región asiática.

Competencia:

Delimitar la región asiática, a través de la revisión geográfica, cultural y social, que sirvan para identificar las principales causas que determinaron sus avances y/o retrocesos, manifestando interés por problemáticas político-sociales con actitud crítica y objetiva.

Contenido:

Duración: 10 horas

2.1 Valor estratégico del territorio.

2.1.1 Este de Asia.

2.1.2 Sur de Asia.

2.1.3 Sudeste asiático

2.2 Cultura y sociedad.

2.2.1 Estructura y dinámica demográfica de la región.

2.2.2 Diversidad étnica y nacionalismos.

2.2.3 La relevancia de las grandes religiones en la organización social y política: hinduismo, budismo, confucianismo, taoísmo, sintoísmo e islam.

2.2.4 Migraciones Asia-América

2.3 Distribución regional de las principales actividades económicas.

2.3.1 Principales actividades económicas.

2.3.2 Regionalización económica.

UNIDAD III. Reestructuración económica de la región asiática.

Competencia:

Interpretar el desarrollo histórico experimentado por los principales países de Asia, contrastando esas experiencias y con ello dilucidar las principales causas que determinaron sus avances y/o retrocesos, para lograr una mejor definición del contexto actual; manifestando interés por problemáticas político-sociales con actitud crítica y objetiva.

Contenido:**Duración:** 6 horas

- 3.1. Adaptación del modelo capitalista en la región asiática.
 - 3.1.1. Políticas monetarias y fiscales como estrategia de recuperación económica
 - 3.1.2. Comercio internacional. La apuesta por la apertura hacia el mercado 6+
 - 3.1.3. El Fondo Monetario Internacional y su rol en Asia
- 3.2. Economías en transición
 - 3.2.1. China: el gigante asiático
 - 3.2.2. Japón: el milagro económico
 - 3.2.3. Transición económica de la India
 - 3.2.4. Corea del Sur: indicadores macroeconómicos
 - 3.2.5 Singapur: El camino hacia Biopolis

UNIDAD IV. Escenario geopolítico de la región

Competencia:

Analizar la geopolítica asiática basándose en las tensiones y los conflictos entre países desde la óptica económica, empresarial, social, política, militar y tecnológica tomando en consideración los acontecimientos de la historia reciente y la actualidad de las relaciones entre países de dicho continente

Contenido:

Duración: 10 horas

4.1 La Geopolítica asiática actual.

4.1.1 El papel de China

4.1.2 El papel de India

4.1.3 El papel de Japón

4.1.4 Euroasia y el papel de Rusia

4.2 Conflictos latentes de repercusiones regionales.

4.2.1 Tensiones China-Japón

4.2.2 Tensiones China-India

4.2.3 Tensiones en el mar del sur de China

4.2.4 Tensiones Corea del Norte- Corea del Sur

4.2.5 Otras tensiones y conflictos en el continente

4.3 Desafíos regionales: terrorismo, migración, derechos humanos, política y seguridad.

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Elaboración de un eje cronológico de eventos claves en el desarrollo histórico de Asia.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga lecturas 2. Realiza un análisis crítico 3. Elabora el eje cronológico 4. Comparte experiencias en clases 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	6 horas
UNIDAD II				
2	Cuadro sinóptico sobre el valor estratégico del territorio, principales actividades económicas y regionalismos asiáticos.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga lecturas 2. Realiza un análisis crítico 3. Elabora el eje cronológico 4. Comparte experiencias en clases 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	4 horas
3	Resumen sobre cultura y sociedad asiática.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga lecturas 2. Realiza un análisis crítico 3. Redacta resumen 4. Comparte experiencias en clases 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre 	4 horas

			otros).	
UNIDAD III				
4	Ensayo sobre el capitalismo en Asia: retos y oportunidades	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga lecturas 2. Realiza un análisis crítico 3. Redacta ensayo 4. Comparte experiencias en clases 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	2 horas
5	Matriz de análisis sobre el crecimiento económico de China y el milagro económico japonés	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga lecturas 2. Realiza un análisis crítico 3. Redacta ensayo 4. Comparte experiencias en clases 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	2 horas
6	Cuadro sinóptico sobre la transición económica de la India y los indicadores económicos de Corea del Sur	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga lecturas 2. Realiza un análisis crítico 3. Redacta ensayo 4. Comparte experiencias en clases 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. ● Internet. ● Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. ● Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	2 horas
7	Matriz de análisis del modelo de desarrollo económico de Singapur	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga lecturas 2. Realiza un análisis 	<ul style="list-style-type: none"> ● Computadora. 	2 horas

		<p>crítico</p> <ol style="list-style-type: none"> 3. Redacta ensayo 4. Comparte experiencias en clases 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet. • Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	
UNIDAD IV				
8	Análisis reflexivo por escrito sobre la situación geopolítica actual del continente asiático	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga información 2. Lectura de presentaciones de clase 3. Discusión en clase 4. Redacta documento para entregar 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	4 horas
9	Documento escrito donde plasmen el rol de las superpotencias de Eurasia: China y Rusia y su importancia como contrapesos a Estados Unidos en el mundo actual	<ol style="list-style-type: none"> 1. Investiga información 2. Lectura de presentaciones de clase 3. Discusión en clase 4. Redacta documento para entregar 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora. • Internet. • Utilización de algún recurso digital Paquetería Office Word, Power point, entre otros. • Recursos bibliográficos (libros, revistas, capítulos de libros, artículos, manuales, entre otros). 	6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Expone los distintos temas de estudio.
- Desarrolla material didáctico de cada tema.
- Propone temas de discusión.
- Diseña y aplica exámenes.
- Promueve la participación activa del estudiante

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investiga y analiza los distintos temas de estudio.
- Analiza el material didáctico.
- Resuelve exámenes.
- Expone el proyecto final
- Participa activamente ya sea de manera individual o colaborativa

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluación parcial de las unidades.... 80%
- Exposición de caso práctico..... 20%
- Total.....100%**

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Adams, F. (2006). <i>East Asia, globalization, and the new economy</i>. Routledge. [Clásica]</p> <p>China Institute of International Studies (2017). <i>Opinion of China: Insight into International Hotspot Issues</i>. China Renmin University Press.</p> <p>Engardio, P. (2008). <i>CHINDIA. Como China e India están revolucionando los negocios globales</i>. McGraw Hill Interamericana. [Clásica]</p> <p>Haass, R. (2020). <i>The World: A Brief Introduction</i>. Penguin Press.</p> <p>Heo, U. y Roehrig, T. (2014). <i>South Korea's Rise: Economic Development, Power, and Foreign Relations</i>. University Press. [clásica]</p> <p>Moon, C.-i. (2018). <i>A Real Path to Peace on the Korean Peninsula</i>. <i>Foreign Affairs</i>. https://www.foreignaffairs.com/articles/north-korea/2018-04-30/real-path-peace-korean-peninsula</p> <p>Ninan, T.N (2017). <i>Turn of the Tortoise: The Challenge and Promise of India's Future</i>. Oxford: University Press.</p> <p>Rachman, G. (2017). <i>Easternization: Asia's Rise and America's Decline from Obama to Trump and Beyond</i>. Other Press.</p> <p>Ramírez B., J.J. y Haro N., F.J. (Coordinadores). (2015). <i>China y su entorno geopolítico. Políticas e instituciones de la integración regional</i>. El Colegio de México. [clásica]</p>	<p>Acemoglu D., Robinson J (2013). <i>Por qué fracasan los países</i>. Ediciones Culturales Paidós. [clásica]</p> <p>Baird G., J. (2016). The Cruise That Changed China. <i>Foreign Affairs</i>, 95(6), p.101-109.</p> <p>Jacques, M. (2012) <i>When China Rules the World</i>. (2nd ed.). Penguin Press. [clásica]</p> <p>Ross, Robert S., Bekkevold, Jo Inge (2016). <i>China in the era of Xi Jinping: Domestic and Foreign Policy Challenges</i>. Washington, D.C.: Georgetown University Press.</p> <p>Mason, C. (2014). <i>A short history of Asia</i>. Macmillan International Higher Education. [clásica]</p>

Smith, H. (2000). *Las religiones del mundo: Hinduismo, Budismo, Taoísmo, Confucianismo, Judaísmo, Cristianismo, Islamismo y Religiones Tribales*. (4ª ed.). Nirvana Libros. [clásica]

Wen, W, Ying L. (2017). *BRICS The engine for new globalization*. New World Press.

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Análisis del Bloque Asiático se recomienda que cuente con estudios en alguna de las siguientes áreas de conocimiento: Negocios Internacionales, Relaciones Internacionales, Geografía, Economía, Historia o en otra Ciencia Social. Preferentemente con grado de maestría o doctorado, con experiencia en investigación o docencia en esta materia. Debe contar con habilidades para el manejo de grupos, la planeación didáctica y la evaluación del aprendizaje.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Análisis de Mercados Internacionales
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Manuel Alejandro Ibarra Cisneros
Juan Benito Vela Reyna
Robert Efraín Zárate Cornejo
Eric Israel Ríos Nequis

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Esta unidad de aprendizaje proporciona los elementos para realizar un plan de análisis de la potencialidad de mercado y de inversión en un país a través del análisis sistémico por medio de herramientas económicas, políticas, sociales y legales. Esto le permite al estudiante coadyuvar en la toma de decisiones de los agentes económicos.

La unidad de aprendizaje de Análisis de Mercados Internacionales pertenece a la etapa terminal de carácter optativo, de la carrera de Licenciado en Negocios Internacionales, y pertenece al área de conocimiento de Administración. No cuenta con ningún requisito previo para ser cursada.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Valorar las condiciones del mercado global, mediante la identificación y análisis de cada uno de los factores e indicadores de los entornos económicos, políticos, sociales y legales, para coadyuvar en la toma de decisiones y dimensionar las oportunidades de negocio internacionales, de forma responsable y con ética profesional.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Realiza y entrega un plan de análisis de mercados que permita identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del mercado global.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Análisis sociodemográfico

Competencia:

Analizar el perfil sociodemográfico de los habitantes de un país, para determinar la disponibilidad, calidad del capital humano y/o potencialidad como consumidor, mediante el estudio de indicadores nacionales e internacionales, con sentido objetivo, actitud crítica e información veraz.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 1.1 Tamaño de la población actual y futuro
- 1.2 Lugar de población a nivel mundial
- 1.3 Estructura por edades y sexo
- 1.4 Población económicamente activa
- 1.5 Tasa de ocupación/empleo
- 1.6 Tasa de desocupación
- 1.7 Nivel educativo por tipos de educación
- 1.8 Porcentaje de población por nivel de educación
- 1.9 Principales profesiones en el país por cantidad de egresados
- 1.10 Distribución de la población en el país: principales ciudades o zonas metropolitanas.
- 1.11 Esperanza de vida
- 1.12 Pobreza y extrema pobreza
- 1.13 Sistema de salud
- 1.14 Sistema educativo.

UNIDAD II. Análisis económico y comercial

Competencia:

Elaborar un análisis del entorno económico y comercial de un país, a través de la búsqueda de datos y uso de herramientas estadísticas, para encontrar las fortalezas y debilidades de la economía, de forma veraz y asertiva.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 2.1 Evolución del Producto interno bruto
- 2.2 Pib per cápita
- 2.3 Evolución de los precios al consumidor
- 2.4 Niveles salariales e ingreso
- 2.5 Desigualdad salarial
- 2.6 Balanza comercial total, por países socios x regiones
- 2.7 Flujos de Inversión extranjera directa x año x sector x país emisor
- 2.8 Tratados internacionales
- 2.9 Principales empresas internacionales en el país (cuanto generan en empleo, ingresos, a que se dedican, etc)
- 2.10 Principales empresas nacionales (cuanto generan en empleo, ingresos, a que se dedican, etc).
- 2.11 Deuda pública y privada
- 2.12 Deuda externa
- 2.13 Nivel de riesgo país
- 2.14 Bolsa de valores, principales índices y comportamiento
- 2.15 Análisis de la moneda y su nivel respecto a otras monedas
- 2.15 Evolución de la tasa de interés del banco central

UNIDAD III. Análisis de los sectores económicos e infraestructura

Competencia:

Evaluar la estructura sectorial de un país, con la finalidad de determinar las áreas propicias para la inversión, mediante la revisión y estudio de informes oficiales y privados nacionales e internacionales, de manera responsable y objetiva.

Contenido:**Duración:** 10 horas

- 3.1 Análisis del sector agropecuario
- 3.2 Análisis del sector industrial
- 3.3 Análisis del sector servicios
- 3.4 Infraestructura portuaria (# puertos, tamaño, capacidad de carga, costos, volumen de movimiento)
- 3.5 Infraestructura carretera (kilómetros de vías, capacidad de carga, costos, empresas)
- 3.6 Infraestructura ferroviaria (kilómetros de vías, capacidad de carga, costos, empresas)
- 3.7 Infraestructura aeroportuaria (# aeropuertos, tamaño, capacidad de carga, costos, volumen de movimiento, principales aerolíneas y conexiones internacionales).
- 3.8 Aduanas (ubicación, aduanas más importantes para el comercio)
- 3.9 Infraestructura eléctrica (costos de la electricidad/gas natural para las empresas, tipos y porcentaje de generación de electricidad diferentes fuentes)

UNIDAD IV. Comparativa internacional del país respecto a otros países

Competencia:

Comparar a nivel internacional el país seleccionado respecto al resto del mundo, mediante el análisis de informes internacionales, con el propósito de determinar el grado de oportunidad existente para hacer negocios, de forma asertiva, sustentable y ética profesional.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 4.1 Ranking de competitividad internacional
- 4.2 Estudio Doing Business
- 4.3 Índice de progreso social
- 4.4 Índice de apertura comercial
- 4.5 Índice de globalización
- 4.6 Índice de desarrollo humano
- 4.7 Pertenencia a organismos internacionales
- 4.8 Indicador de riesgo-país

UNIDAD V. Análisis principales riesgos políticos, sociales, ambientales.

Competencia:

Investigar los principales riesgos políticos, sociales y ambientales que existen en un país, mediante la búsqueda de información en medios oficiales, académicos y periodísticos, con el propósito de conocer los riesgos y amenazas a los que se puede enfrentar una organización y coadyuvar en la toma de decisiones, con objetividad, responsabilidad y ética profesional.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 5.1 Detección de problemas sociales
- 5.2 Situación de la política en el país
- 5.3 Detección de problemas ambientales
- 5.4 Problemas de seguridad/derechos humanos
- 5.5 Amenazas de orden internacional
- 5.6 Rasgos culturales del país

UNIDAD VI. Aspectos legales y de la competencia

Competencia:

Analizar los principales aspectos legales y de competencia existente en un país, para prevenir posibles conflictos empresariales y gubernamentales a través del estudio de las principales normas y leyes, con sentido de ética profesional y objetividad.

Contenido:

- 6.1 Identificación de la competencia
- 6.2 La legislación local y las regulaciones técnicas
- 6.3 Requisitos de certificación
- 6.4 Normas locales que afecten a tus productos presentes o futuros
- 6.5 Responsabilidad del producto
- 6.6 Patentes y marcas

Duración: 6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Presenta ejercicios prácticos relacionados con las temáticas
- Resuelve y ejemplifica con casos prácticos
- Supervisa y retroalimenta los avances del plan de análisis de mercados
- Propicia la participación activa de los estudiantes
- Revisa y evalúa actividades
- Diseña y aplica evaluaciones

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre conceptos básicos
- Resuelve ejercicios prácticos proporcionados por el profesor
- Participa activamente en clase
- Elabora y entrega avances del plan de análisis de mercados
- Trabaja de manera individual y en equipo
- Elabora y entrega actividades en tiempo y forma
- Exposiciones

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

-Evaluaciones parciales.....	40%
-Actividades extraclase.....	10%
-Actividades en clase.....	10%
-Plan de análisis de mercado.....	40%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Lerma, A. & Márquez, E. (2020). <i>Comercio y marketing internacional</i>. (5ª ed.). Cengage Learning.</p> <p>Centro de Comercio Internacional. (2021) Análisis de Mercados. https://www.intracen.org/itc/analisis-mercados/</p> <p>Ferrandis, J.R., y Sanz, A. (2014). <i>Análisis de Mercados Internacionales</i>. CEF. [clásica]</p> <p>Ferrell, M. & Hartline, M. (2017). <i>Estrategia de Marketing</i>. (6ª ed.). Cengage Learning.</p> <p>Mothersbaugh, D. L., Hawkin, D. I., & Kleiser, S. B. (2019). <i>Consumer behavior: Building marketing strategy</i>. McGraw-Hill Higher Education.</p> <p>Román, E., & Lizarzaburu, J. (2019). <i>Sílabo del curso Gestión de Negocios Internacionales</i>. Universidad Nacional de Piura.</p> <p>Zingone, L., & Moreno, F. R. (2014). <i>Estrategias y modalidades de ingreso para competir en mercados internacionales</i>. Universidad de Alicante. [clásica]</p>	<p>Alonso, J. A., & Donoso, V. (1998). <i>Competir en el exterior: la empresa española y los mercados internacionales</i>. Instituto Español de Comercio Exterior. [clásica]</p> <p>Hawkins, D. I., & Mothersbaugh, D. L. (2010). <i>Consumer behavior: Building marketing strategy</i>. McGraw-Hill Irwin. [clásica]</p> <p>Hill, C. W., & Hernández-Requejo, W. (2008). <i>Global business today</i>. McGraw-Hill Irwin. [clásica]</p> <p>Johansson, J. K. (2009). <i>Global marketing: foreign entry, local marketing, & global management</i>. McGraw-Hill Irwin [clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Análisis de Mercados Internacionales debe contar con título de licenciatura en negocios internacionales, economía o administración y preferentemente con estudios de posgrado, con dos años de experiencia laboral y en docencia. Ser proactivo con pensamiento crítico, responsable, organizado, facilitador, empático, flexible y un buen manejo de la inteligencia emocional.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Pensamiento Lateral y Nuevos Negocios
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Eduardo Ahumada Tello
Karen Gardenia Ramos Higuera
Martha Elena López Regalado
Karla Emilia Cervantes Collado
Juan Manuel Alberto Perusquía Velasco

Fecha: 15 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje Pensamiento Lateral y Nuevos Negocios tiene la finalidad que el alumno aplique estrategias de innovación y pensamiento lateral en el proceso de creación de nuevos negocios para crear oportunidades sostenibles e innovadores. Además, desarrolla de manera eficiente y eficaz las habilidades de interpretación y argumentación de la información, en un ambiente de trabajo en equipo y liderazgo; para el desarrollo de la creatividad e innovación en los negocios y su cultura organizacional. Esta unidad de aprendizaje forma parte de la etapa terminal y es de carácter optativa, además corresponde al área de conocimiento Administración.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar estrategias de innovación y pensamiento lateral en el proceso de creación de nuevos negocios, mediante el uso de técnicas creativas que desarrollen la factibilidad de innovar en productos o servicios para crear oportunidades de negocios sostenibles e innovadores con responsabilidad social y trabajo en equipo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

- Propuesta de nuevo negocio que contenga: a) desarrollo de la idea, b) análisis de alternativas y c) modelo de negocios.
- Portafolio de ejercicios prácticos para la implantación de técnicas y estrategias de creatividad.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Introducción al pensamiento lateral y creatividad

Competencia:

Identificar los elementos que componen el pensamiento lateral y la creatividad mediante el análisis teórico conceptual para la implementación de técnicas y estrategias en nuevos negocios con una actitud proactiva y objetiva.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 1.1. Pensamiento lateral
- 1.2. Creatividad
- 1.3. Funcionamiento de la mente
- 1.4. Diferencias entre pensamiento lateral y pensamiento vertical
- 1.5. Actitud hacia el pensamiento lateral
- 1.6. Uso del pensamiento lateral

UNIDAD II. Técnicas creativas

Competencia:

Identificar las diferentes técnicas creativas, mediante su aplicación en casos prácticos que permitan la creación e innovación de negocios con actitud emprendedora y trabajo colaborativo.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 2.1. Técnicas
- 2.2. Alternativas
- 2.3. Revisión y supuestos
- 2.4. Innovación
- 2.5. Aplazamiento de juicios y opiniones
- 2.6. Ideas dominantes y factores vinculantes
- 2.7. Fraccionamiento o división
- 2.8. El método de inversión

UNIDAD III. Innovación de negocios

Competencia:

Aplicar los elementos del proceso de innovación, a través del desarrollo de sus etapas para la integración de la creatividad en la cultura organizacional con responsabilidad social, sensibilidad y trabajo colaborativo

Contenido:

- 3.1. Creación y cambio
- 3.2. Prueba y error
- 3.3. Innovación empresa y sociedad
- 3.4. Cultura creativa
- 3.5. Gestión de la creatividad
- 3.6. Aplicación en negocios

Duración: 12 horas

UNIDAD IV. Diseñar nuevos negocios

Competencia:

Desarrollar un modelo de negocio, mediante la aplicación de la metodología CANVAS para la creación de nuevos negocios con innovación, creatividad y trabajo colaborativo.

Contenido:

- 4.1. Modelos de negocios
- 4.2. Lienzo
- 4.3. Patrones
- 4.4. Diseño
- 4.5. Estrategia
- 4.6. Proceso

Duración: 18 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, bibliografía y sitios web especializados, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Expone temas sobre pensamiento lateral y nuevos negocios
- Resuelve y explica casos empresariales
- Invitaciones a conferencistas
- Proyección de videos de estudios de caso
- Diseña y aplica exámenes
- Promueve la participación activa del estudiante

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investiga y analiza temas sobre pensamiento lateral y nuevos negocios
- Resuelve y expone casos empresariales
- Asiste a conferencias
- Analiza videos sobre temáticas de la clase
- Resuelve exámenes
- Participa activamente individual y en equipo

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales	20%
- Exposiciones	10%
- Tareas y actividades	20%
- Portafolio de ejercicios prácticos.....	25%
- Propuesta de nuevos negocios.....	25%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

- Blank, S., Dorf, B. (2020). *The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company*. Wiley.
- De Bono, E. (2018). *El pensamiento lateral. Manual de creatividad*. Paidós.
- Gardner, H. (2016). *Inteligencias Múltiples*. Paidós.
- Osterwilder, A. y Pigneur, Y. (2018). *Generación de modelos de negocio*. Grupo Planeta.
- Robinson, K. y Aronica, L. (2016). *Escuelas creativas*. Grijalbo.
- Sternberg, R. J. (1996). *Successful Intelligence: How Practical and Creative Intelligence Determine Success in Life*. Simon & Schuster. [clásica]

Complementarias

- De Bono, E. (2014). *Seis sombreros para pensar*. Booket Paidós. [clásica]
- Sloane, P (2017). *The Leader's Guide to Lateral Thinking Skills: Unlock the Creativity and Innovation in You and Your Team*. (3rd. Ed). Kogan Page.
- Sternberg, R.J., Grigorenko, E.L. (2007). *Teaching for Successful Intelligence: To Increase Student Learning and Achievement*. Corwin Publishers. [clásica]

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Pensamiento Lateral y Nuevos Negocios debe contar con título de Licenciado en Negocios Internacionales o área afín, preferentemente con estudios de posgrado, debe ser competente en las áreas económico administrativas; además deberá contar con experiencia profesional mínima de dos años preferentemente en áreas dirección y estrategia organizacional.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Gestión de Proyectos
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Maricela Sevilla Caro
Carina García Favela
Perla Flor Márquez Silva
Manuel Alejandro Ibarra Cisneros
Juan Benito Vela Reyna

Fecha: 15 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje Gestión de Proyectos tiene como propósito desarrollar en el alumno la capacidad de reconocer los procesos, herramientas, técnicas y áreas de conocimiento necesarias para llevar a cabo de manera exitosa la gestión de un proyecto.

Esta unidad de aprendizaje de carácter optativa, se imparte en la etapa terminal y pertenece al área de administración.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Desarrollar un proyecto empresarial o gubernamental, aplicando la metodología de gestión de proyectos: inicio, planificación, ejecución, monitoreo y control, con la finalidad de apoyar un cambio organizacional en la administración de un ente económico con objetividad.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elaborar un portafolio de evidencias donde se integre el inicio, planificación, ejecución, seguimiento, cierre y evaluación de la gestión de un proyecto para una organización.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Introducción a la gestión de proyectos

Competencia:

Comprender los elementos y la terminología utilizados en la gestión de proyectos a partir del estudio de su metodología para identificar los procesos de planificación, ejecución, control y finalización del proyecto, con capacidad de concentración e interés.

Contenido:

Duración: 3 horas

- 1.1 Conceptos básicos de la Gestión de Proyectos.
- 1.2 Organización de la Gestión de Proyectos.
- 1.3 Procesos de la Gestión de Proyectos: planificación, ejecución, control y finalización.

UNIDAD II. Diseño del proyecto

Competencia:

Diseñar proyectos empresariales o gubernamentales, mediante un análisis inicial y establecimiento de la definición del proyecto, para garantizar el logro de los objetivos que dieron origen al mismo, con creatividad, trabajo colaborativo y responsabilidad.

Contenido:

Duración: 12 horas

2.1 Análisis inicial

2.1.1 Generación de ideas de proyectos.

2.1.2 Establecimiento de prioridades.

2.1.3 Delimitación del problema o descripción de la necesidad a la que da respuesta el producto/servicio.

2.1.4 Identificación de la normativa relacionada con los objetivos y contenidos del proyecto.

2.1.5 Identificación de financiamiento aplicable al proyecto.

2.1.6 Revisión de fuentes de información relacionada al proyecto.

2.2 Definición del proyecto.

2.2.1 Naturaleza del proyecto

2.2.2 Definición de objetivos.

UNIDAD III. Planificación del proyecto

Competencia:

Desarrollar la planeación del proyecto empresarial o gubernamental, a través del uso de herramientas de planificación, para organizar y programar recursos que permitan el seguimiento del proyecto con organización, trabajo colaborativo y ética.

Contenido:

Duración: 15 horas

- 3.1 Análisis de riesgo.
- 3.2 Gestión de riesgos.
- 3.3 Herramientas para la planificación.
 - 3.3.1 Mapas conceptuales.
 - 3.3.2 Estructura de división del trabajo.
 - 3.3.3 Diagrama de Gantt.
 - 3.3.4 Estimación de tiempos.
 - 3.3.5 Herramientas informáticas.
- 3.4 Recursos.
 - 3.4.1 Definición de perfiles.
 - 3.4.2 Nivelación de recursos.
 - 3.4.3 Presupuesto del proyecto.
- 3.5 Planificación del seguimiento y evaluación.

UNIDAD IV. Ejecución y seguimiento del proyecto

Competencia:

Inspeccionar la ejecución del proyecto, mediante reuniones de seguimiento de avances con el equipo de trabajo, así como con el apoyo de las herramientas de planificación, para una adecuada toma de decisiones, gestión de cambios o resolución de conflictos con asertividad, liderazgo y respeto.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 4.1 Ejecución del seguimiento.
- 4.2 Equipo de proyecto (integrantes).
- 4.3 Reuniones.
- 4.4 Tomas de decisiones.
- 4.5 Gestión de cambios.
- 4.6 Resolución de conflictos.

UNIDAD V. Cierre del proyecto y evaluación final

Competencia:

Determinar el logro de los objetivos establecidos en la gestión del proyecto empresarial o gubernamental, a través de la evaluación del mismo, para conocer el grado de éxito y llevar a cabo el cierre del proyecto con responsabilidad, pensamiento crítico y objetividad.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 5.1 Cierre del proyecto.
 - 5.1.1 Reporte final del proyecto.
 - 5.1.2 Presentación final del proyecto.
- 5.2 Evaluación final.
 - 5.2.1 Evaluación del proyecto y su éxito.

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Presenta información sobre los conceptos de gestión de proyectos.
- Ejemplifica con casos prácticos.
- Dirige, supervisa y retroalimenta los avances de las fases del proyecto.
- Propicia la participación activa de los estudiantes.
- Revisa y evalúa reportes de actividades.
- Diseña y aplica evaluaciones.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Indaga y analiza información sobre los conceptos de gestión de proyectos.
- Participa activamente en clase.
- Elabora y entrega reportes de actividades en tiempo y forma.
- Trabaja de manera individual y colaborativa.
- Realiza y presenta el trabajo extra clase.
- Realiza investigación documental.
- Exposición de trabajo final.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales.....40%
- Exposición final10%
- Portafolio de evidencias.....50%
- Total.....100%**

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Ashar, K. (2019). <i>Project Management Essentials You Always Wanted to Know</i>. (4th ed.). Vibrant Publishers.</p> <p>Barato A., J. (2018). <i>Gestión de proyectos con Microsoft Project 2016</i>. Hexa editores.</p> <p>Horine, G. (2017). <i>Project Management Absolute Beginner's Guide</i>. (4th ed.). Pearson Education Inc.</p> <p>Project Management Institute (2017) <i>Guía de los Fundamentos para la Dirección de Proyectos (Guía del PMBOK)</i>. (6th ed.). Independent Publisher Group.</p>	<p>Caamaño, J.E. (2011). <i>Project Management. Técnicas, Herramientas y Documentos</i>. Editorial Círculo Rojo. [Clásico]</p> <p>Project Management Institute. https://www.pmi.org/</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Gestión de Proyectos debe contar con título de Licenciado en Informática, Sistemas Computacionales, Ciencias Computacionales, Inteligencia de Negocios o con maestría en el área de conocimiento. Con experiencia mínima de tres años en la docencia y profesional. Ser creativo, analítico, asertivo y responsable que fomente el trabajo en equipo y la investigación.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Procuración y Abastecimiento
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguna

Equipo de diseño de PUA

Ivonne Jacqueline Cruz
Juan Benito Vela Reyna
Martín Francisco Montaña Hernández
Rocío Villalón Cañas
Víctor García Sánchez

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

El propósito de esta unidad de aprendizaje es proporcionar al estudiante el conocimiento sobre la importancia de la procuración y abastecimiento para el éxito en las organizaciones, identificando la creación de valor a través de todas las fases del proceso, el correcto desarrollo y evaluación del canal de proveeduría, permitiendo así la toma de decisiones eficiente con base en la estrategia organizacional, aplicando altos estándares éticos y responsabilidad social.

La unidad de aprendizaje de Procuración y Abastecimiento se imparte en la etapa terminal con carácter optativo de la Licenciatura de Negocios Internacionales y pertenece al área de conocimiento Comercio Internacional

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Interpretar el proceso de procuración de mercancías y la creación de valor, a través de la selección de proveedores, desarrollo y negociaciones para la cadena de suministro, con la intención de estimar los alcances de las estrategias en función de las ventajas competitivas de cada organización, con los estándares más altos de ética, apego a mejores prácticas y políticas corporativas.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Integra un proyecto de procuración y suministro basado en las necesidades y capacidades de una organización en el que se apliquen las distintas estrategias para el desarrollo de una cadena de abastecimiento. Se entregará con las características y elementos que el docente determine.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Introducción a la procuración y abastecimiento

Competencia:

Valorar la importancia de la administración de las compras, así como su alcance estratégico dentro de la cadena de suministro, mediante la integración de información técnica y contextual, para la creación de valor y coadyuvar a la ventaja competitiva de la organización y de las partes interesadas, de una forma ética y responsable.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 1.1 Introducción
- 1.2 El alcance de compras
- 1.3 La transformación de compras en la cadena de abastecimiento
 - 1.3.1 Compras proactivas
 - 1.3.2 Desarrollo de compras
- 1.4 Empresas de servicios
- 1.5 Procuración
 - 1.5.1 El rol estratégico de procuración
 - 1.5.2 La evolución de compras
- 1.6 Procuración y el cambio
- 1.7 La estrategia en procuración
- 1.8 Tipos de Procuración

UNIDAD II. Selección de proveedores

Competencia:

Elaborar un informe resultado del análisis de las condiciones del mercado, localización, desarrollo y alianzas estratégicas con el canal de proveeduría, a través del análisis estratégico de la toma de decisión de tercerizar o subcontratar procesos horizontales y/o verticales, para generar valor a la organización, de una forma honesta, responsable y ética profesional.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 2.1. Definiendo el aprovisionamiento
 - 2.1.1 El proceso de aprovisionamiento estratégico
- 2.2. Análisis de las condiciones del mercado
 - 2.2.1. Aprovisionamiento electrónico
- 2.3. Localizando proveedores
 - 2.3.1. Evaluación el desempeño de proveedores
 - 2.3.2 Política de dificultades en aprovisionamiento
- 2.4 Base de proveedores
- 2.5 Tercerización
 - 2.5.1. Tercerización de manufactura
 - 2.5.2 Tercerización de servicios
 - 2.5.3 Conductores de la tercerización
 - 2.5.4 Tipos de tercerización
 - 2.5.5 Beneficios de la tercerización
 - 2.5.6 Problema de la tercerización
 - 2.5.7 Administrando la tercerización
- 2.6. Subcontratación

UNIDAD III. Desarrollo de proveedores

Competencia:

Crear un proceso para el desarrollo de proveedores donde se establezcan las actividades inherentes al área de procuración, así como las compartidas con las partes interesadas, mediante el desarrollo del primer artículo cumpliendo con los estándares de calidad, precio y tiempo de entrega, para satisfacer la necesidad del cliente, apegados a los procedimientos internos y externos, de manera responsable y con ética profesional.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 3.1 Desarrollo de Proveedores
 - 3.1.1 Definición de desarrollo de Proveedores
 - 3.1.2 Dos filosofías
- 3.2 Protagonistas en el proceso
 - 3.2.1. Mejora continua
 - 3.2.2. Compras
 - 3.2.3. Control de Materiales
 - 3.2.4. Ingeniería de Producto
 - 3.2.5. Calidad
 - 3.2.6. Transporte
 - 3.2.7. Protagonistas clave
- 3.3 Cómo elegir al proveedor
 - 3.3.1 Actitud
 - 3.3.2 Calidad
 - 3.3.3 Capacidad
 - 3.3.4 Entregas a tiempo
 - 3.3.5 Términos de pago
 - 3.3.6 Volumen de mercancías
 - 3.3.7 Empaque
 - 3.3.8 Modelo del costo
- 3.4 El primer proveedor a desarrollar
 - 3.4.1 El inicio del desarrollo
 - 3.4.2 Formando al socio
 - 3.4.3 Los ahorros
 - 3.4.4 Seleccionar a los futuros proveedores a desarrollar
- 3.5 Los 8 desperdicios y su relación al desarrollo de proveedores

UNIDAD IV. Negociación en la cadena de suministro

Competencia:

Examinar el proceso y los factores psicológicos de la negociación, así como aspectos de la negociación internacional, mediante la aplicación de los conocimientos teórico-prácticos que permitan el análisis y evaluación del lenguaje, la comunicación no verbal y aspectos culturales, con la finalidad de aplicarla exitosamente, buscando ventajas individuales o colectivas para el logro de los acuerdos satisfactorios, resaltando los valores de honestidad y respeto al trabajo en equipo.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 4.1 Introducción de la Negociación
 - 4.1.1. Definiciones en materia de negociación
 - 4.1.2. Antecedentes
- 4.2 Los conflictos
 - 4.2.1 Lo niveles de conflicto
- 4.3 La comunicación
 - 4.3.1 El lenguaje
 - 4.3.2 La comunicación no verbal
- 4.4 Pasos de la negociación
 - 4.4.1. Situación
 - 4.4.2. Objetivo
 - 4.4.3 Planeación
 - 4.4.4 Post-evento
- 4.5 Planeando la Negociación
 - 4.5.1 Tipos de Negociación
 - 4.5.2 Creando valor
- 4.6 Personalidad y negociación
 - 4.6.1 La relevancia de la personalidad
 - 4.6.2 Asertividad
 - 4.6.3 Estilos de manejo en conflictos
 - 4.6.4 Desarrollando un estilo de negociación
- 4.7 Las cuatro posiciones de la negociación
- 4.8 Seleccionando la táctica o técnica correcta

- 4.8.1 De apertura
- 4.8.2 De exploración
- 4.8.3 De negociación
- 4.8.4 De cierre
- 4.8.5 De juicio
- 4.8.6 De competencia
- 4.9 Tácticas sin resultado

UNIDAD V. Evaluación de proveedores

Competencia:

Generar la herramienta de evaluación (Supplier Scorecard) a los proveedores que establezca los KPI's (Key Performance Indicator), mediante la definición y ponderación de los indicadores predictivos y de resultados, para coadyuvar en la toma de decisión de elección del proveedor que cumpla con la necesidad de abastecimiento de la organización contribuyendo a la eficiencia y eficacia operativa, con actitud colaborativa y una cultura de gestión de la calidad.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 5.1 Definiciones
- 5.2 Acercamientos cuantitativos
- 5.3 Nivel de servicio
- 5.4 Los siete elementos de una efectiva evaluación
- 5.6 Caso práctico

NIDAD VI. Creando valor en la procuración y abastecimiento

Competencia:

Identificar los principales procesos de la empresa considerados como eslabones de una cadena de productiva que van añadiendo valor al producto a medida que este va pasando por cada una de ellas, mediante el análisis de desagregación de las actividades primarias y secundarias, para contribuir al acrecentamiento de los ingresos, reducción de costos, optimización del lead time, fomentando la mejora continua, calidad total y la aplicación de las mejores prácticas, con ética profesional, responsabilidad y actitud proactiva

Contenido:

Duración: 6 horas

- 6.1 Cadena de Valor
- 6.2 Reestructurando la cadena de valor
- 6.3 Jugadas de valor en la procuración
- 6.4 El alto costo de recortar costos
- 6.5 El ajedrez en compras
- 6.6 El poder en la cadena de valor

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Presentación de casos prácticos reales de las organizaciones
- Debate
- Panel
- Herramientas y plataformas tecnológicas (tales como MRPI, MRPII y ERP)
- Gestión de conferencias con líderes empresariales que fortalezcan el conocimiento e importancia sobre la procuración y abastecimiento dentro de una organización.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Reportes de lectura
- Investigaciones documentales
- Exposiciones
- Ejercicios solicitados para el desarrollo del proyecto final.
- Búsqueda de conceptos utilizando bibliografía actualizada
- Análisis de casos prácticos reales de las organizaciones

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes parciales	40%
- Tareas/actividades	10%
- Exposiciones.....	20%
- Trabajo final (evidencia).....	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Arcia, M. (2018, 17 julio). <i>Cadena de suministro, qué es y cómo funciona</i>. https://www.entrepreneur.com/article/316908#:~:text=Una%20cadena%20de%20suministro%20o,las%20necesidades%20del%20cliente%20final.</p> <p>Baily, P., Farmer, D., Croker, B., Jessop, D., Jones, D. (2018). <i>Procurement Principles and Management</i>. Pearson</p> <p>Tundidor, E. Hernández, C., Peña, J. y Martínez, J. Campos, C. Hernández. (2018). <i>Cadena de suministro 4.0</i>. Marge Books.</p> <p>White, C. (2015). <i>Gestión de proveedores</i>. Elearning S. L. [clásica]</p>	<p>Harris, R. Harris, C., Streeter, C. (2017). <i>Lean Supplier Development</i>. Taylor & Francis. [clásica]</p> <p>Keith, B., Vitasek, K., Manrodt, K., Kling, K. J. (2015). <i>Strategic Sourcing in the New Economy: Harnessing the Potential of Sourcing Business Models for Modern Procurement</i>. Palgrave MacMillan. [clásica]</p> <p>Vázquez, J. L.G. (2017). <i>Manual de gestión de compras para logísticos</i>. Punto Rojo Libros, S.L. [clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Procuración y Abastecimiento debe contar con título de licenciatura en Negocios Internacionales o carrera afín, preferentemente con estudios de posgrado, con experiencia en la gestión de la cadena de suministro, así como en uso de servicios logísticos internacionales. Contar con experiencia docente mínima de dos años. Ser una persona que manifieste el pensamiento crítico, inteligencia emocional, innovador, responsable, organizado, facilitador, analítico, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Transporte Global
- 5. Clave:**
- 6. HC: 02 HT: 02 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 02 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Marianna Berrelleza Carrillo
Rocío Villalón Cañas
Víctor García Sánchez
Ivonne Jacqueline Cruz
Martín Francisco Montaña Hernández

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

Fecha: 14 de abril de 2021

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje permite al alumno analizar los diferentes componentes que integran el transporte global, con el propósito de lograr identificar el medio más óptimo para el transporte de mercancías a nivel global, de forma innovadora y responsable. Se ubica en la etapa terminal, es de carácter optativa, y forma parte del área de Comercio Exterior.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Evaluar los medios de transporte logístico, mediante la determinación de aquellos elementos que hagan de su uso un valor agregado, para generar ventajas competitivas en función de la competencia global de la organización, con responsabilidad y ética.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Elabora y entrega un caso práctico donde se defina la modalidad de transporte alternativa y riesgo, seleccionado acorde al uso de las herramientas en el contexto actual, en búsqueda de la ventaja competitiva organizacional.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Logística global para la cadena de valor

Competencia:

Analizar el concepto de logística global y su relación con los procesos dentro de una organización, así como los medios de transporte de forma general, mediante la revisión de rutas y redes más óptimas en función al destino determinado, para identificar su aplicación logística, de forma proactiva y responsable.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 1.1. Definición de la cadena de valor y la logística
- 1.2. Red genérica de transporte
- 1.3. Economías de Escala en el Transporte
 - 1.3.1. Consolidación de Envíos
 - 1.3.2. Aplazamiento
 - 1.3.3. Rutas establecidas
 - 1.3.4. Transbordos
- 1.4 Transporte basado en compensaciones
- 1.5 Red basada en asignación de capacidad
 - 1.5.1 Modelo de decisión
- 1.6 Diseño de red de distribución
 - 1.6.1. Tipos de red de distribución

UNIDAD II. Autotransporte

Competencia:

Examinar el autotransporte y su clasificación, así como su aplicación dentro de los procesos logísticos, mediante la adaptación de las características de las mercancías, con el propósito de conocer la ventaja en una organización, de forma responsable y proactiva.

Contenido:

Duración: 5 horas

- 2.1. Definición de Autotransporte
 - 2.1.1 Antecedentes
 - 2.1.2 Infraestructura
- 2.2. Tipos de Equipo
 - 2.2.1. Clasificación del equipo
 - 2.2.2. Nomenclatura
 - 2.2.3 Clasificación
 - 2.2.4 Combinaciones
 - 2.2.5 Pesos y Dimensiones
- 2.3. Problemas y retos del autotransporte
- 2.4. Empresas Integradoras
- 2.5. Servicios
- 2.6. Elementos de una contratación adecuada

UNIDAD III. Transporte marítimo

Competencia:

Examinar el transporte marítimo y su clasificación, así como su aplicación dentro de los procesos logísticos, mediante la adaptación de las características de las mercancías, con el propósito de conocer la ventaja en una organización, de forma responsable y proactiva.

Contenido:

Duración: 5 horas

- 3.1. Consideraciones preliminares
 - 3.1.1 Antecedentes históricos
 - 3.1.2 Tendencia mundial
- 3.2 Buques
 - 3.2.1. Tipos de barcos por clasificación de carga
 - 3.2.2. Buques de carga a granel
 - 3.2.3. Buques de carga general suelta
 - 3.2.4. Clasificación por capacidad de TEU
- 3.3 La flota mercante
 - 3.3.1 Operación del servicio marítimo
 - 3.3.2 Arribo y despacho de embarcaciones
- 3.4 Aspectos comerciales del transporte marítimo
 - 3.4.1 NVOCC
 - 3.4.2 Agente de carga
 - 3.4.3 Agente naviero
- 3.5. Principales puertos y canales
- 3.6. Ventajas y desventajas del transporte marítimo

UNIDAD IV. Transporte ferroviario

Competencia:

Examinar el transporte ferroviario y su clasificación, así como su aplicación dentro de los procesos logísticos, mediante la adaptación de las características de las mercancías, con el propósito de conocer la ventaja en una organización, de forma responsable y proactiva.

Contenido:

Duración: 5 horas

- 4.1. Consideraciones preliminares
 - 4.1.1. Reseña histórica nacional
 - 4.1.2. Espiral del deterioro del servicio
- 4.2. Infraestructura en México
 - 4.2.1. La vía ferroviaria
 - 4.2.3. Infraestructura ferroviaria
 - 4.2.4. Equipo ferroviario
 - 4.2.5. Equipo de arrastre
- 4.3. Proyectos estratégicos de Infraestructura
- 4.4. Estadísticas
- 4.5. Tendencia internacional

UNIDAD V. Transporte aéreo

Competencia:

Examinar el transporte aéreo y su clasificación, así como su aplicación dentro de los procesos logísticos, mediante la adaptación de las características de las mercancías, con el propósito de conocer la ventaja en una organización, de forma responsable y proactiva.

Contenido:**Duración:** 5 horas

- 5.1. Definición y antecedentes
 - 5.1.1. Internacionales
 - 5.1.2 Nacionales
- 5.2. Equipos
- 5.3. Contenedores
- 5.4. Seguridad y limitaciones

UNIDAD VI. Tendencias en el transporte

Competencia:

Evaluar la importancia de las tecnologías dentro de los procesos logísticos, mediante análisis de sus formas de aplicación y usos con el propósito de establecer estrategias más eficientes dentro de la organización, de forma innovadora y responsable.

Contenido:

Duración: 6 horas

- 6.1. Logística 4.0
 - 6.1.1. Transporte Terrestre
 - 6.1.2 Transporte Marítimo
- 6.2. Tecnología y Manejo de materiales
- 6.3. Manejo de Almacenes 4.0
- 6.4. Logística Nacional
- 6.5. Logística Internacional

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Logística global para la cadena de valor	<ol style="list-style-type: none"> 1. Atiende las orientaciones del docente. 2. Define ruta, medio de transporte, costos y tiempos del producto. 3. Desarrolla la estrategia logística para un producto, identificando tiempos y costos. 4. Entrega diseño y presenta ante la clase. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Referencias bibliográficas 	6 horas
UNIDAD II				
2	Autotransporte	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente asigna por equipos un producto y un destino en específico. 2. El equipo deberá identificar el más eficiente de autotransporte para entregar el producto al destino determinado. 3. Presentar el autotransporte seleccionado identificando: <ol style="list-style-type: none"> a. Características b. Costos c. Ruta logística del punto de inicio al destino establecido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Referencias bibliográficas 	5 horas
UNIDAD III				
3	Transporte marítimo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente asigna por equipos un producto y un destino en específico. 2. El equipo deberá identifica el más eficiente de autotransporte 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Referencias bibliográficas 	5 horas

		<p>para entregar el producto al destino determinado.</p> <p>3. Presentar el autotransporte seleccionado identificando:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. Características b. Costos c. Ruta logística del punto de inicio al destino establecido. 		
UNIDAD IV				
4	Transporte ferroviario	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente asigna por equipos un producto y un destino en específico. 2. El equipo deberá identificar el más eficiente de autotransporte para entregar el producto al destino determinado. 3. Presenta el autotransporte seleccionado identificando: <ol style="list-style-type: none"> a. Características b. Costos c. Ruta logística del punto de inicio al destino establecido. 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Referencias bibliográficas 	5 horas
UNIDAD V				
5	Transporte aéreo	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente asigna por equipos un producto y un destino en específico. 2. El equipo deberá identificar el más eficiente de autotransporte para entregar el producto al destino determinado. 3. Presenta el autotransporte seleccionado identificando: <ol style="list-style-type: none"> a. Características b. Costos 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Referencias bibliográficas 	5 horas

		c. Ruta logística del punto de inicio al destino establecido.		
UNIDAD VI				
6	Tendencias en el transporte	<ol style="list-style-type: none"> 1. Identifica casos reales de empresas que han implementado las nuevas tecnologías en sus procesos dentro de la cadena de valor. 2. Identifica los siguientes elementos: <ol style="list-style-type: none"> a. Nombre y giro de la empresa. b. Características de la empresa identificar si es una empresa (Nacional, Internacional o Global) c. Tipos de sistemas ha implementado la empresa. d. Beneficios que ha obtenido la empresa con su implementación. e. Rentabilidad financiera lograda a partir de la implementación tecnológica. f. Desventajas que enfrentó la empresa. 3. Presenta frente a grupo 	<ul style="list-style-type: none"> • Computadora • Internet • Referencias bibliográficas 	6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Estudios de caso
- Aprendizaje basado en solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Técnica expositiva
- Trabajo colaborativo
- Elaboración de informes
- Uso de TIC

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Evaluaciones parciales	50%
- Tareas/prácticas.....	20%
- Trabajo final (caso práctico).....	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Ruiz, S. (2018). <i>Tratado práctico de los Transportes en México</i>. Editorial 20+1.</p> <p>Samunderu, E. (2019). <i>Air Transport Management: Strategic Management in the Airline Industry</i>. Kogan Page.</p> <p>Serrano, F. (2020). <i>Transporte marítimo de mercancías</i>. Marge Books.</p> <p>50Minutos.es. (2018). <i>La cadena de valor de Michael Porter: Identifique y optimice su ventaja competitiva (Gestión y Marketing)</i>. https://www.50minutos.es</p>	<p>García, M. (2016). <i>Gestión logística integral</i>. Ecoe Ediciones. [clásica]</p> <p>Murphy, P., Knemeyer, A. (2017). <i>Contemporary Logistics</i>. Pearson. [clásica]</p> <p>Tolosa, L. (2017). <i>Técnicas de mejora continua en el transporte</i>. Marge Books. [clásica]</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje, debe contar con título de Licenciatura en Negocios Internacionales o afín, preferentemente con posgrado. Contar con experiencia mínima de dos años como docente, con conocimientos en la gestión logística de inventarios y almacenes, diseño y uso de estrategias de inventario en la cadena de suministro. Debe tener pensamiento crítico, inteligencia emocional, innovador, responsable, organizado, facilitador, analítico, empático y flexible.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Operación Aduanera
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguna

Equipo de diseño de PUA

Robert Efraín Zárate Cornejo
Juan Manuel Alberto Perusquía Velasco
Juan José Covarrubias García
Lourdes Cutti Riveros
Juan Benito Vela Reyna

Fecha: 14 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Esta unidad de aprendizaje es de carácter optativa, forma parte del área de conocimiento Comercio Internacional y corresponde a la etapa terminal en Negocios Internacionales; tiene como finalidad que el alumno conozca y analice los conceptos que se relacionan con la operación aduanera, los principales agentes aduanales, reglamentos e instrumentos jurídicos que rigen el comercio internacional.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar los lineamientos normativos de la operación aduanera, tomando en consideración los criterios jurídicos correspondientes a la misma, con el fin de lograr procurar el despacho de las mercancías de manera adecuada, con un sentido de responsabilidad y ética profesional.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Llevar a cabo una presentación que contemple el marco regulatorio de la operación aduanera, así como la documentación requerida para el cumplimiento del despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. Antecedentes

Competencia:

Identificar los principales antecedentes y características de la operación aduanera, por medio de la revisión documental y acuerdos sobre comercio de mercancías, para aplicar en la legislación aduanera de manera responsable.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 1.1. Antecedentes Operación Aduanera – Período Proteccionista México-
- 1.2. Características de Mercancía ilegal Territorio Nacional - Período Proteccionista México-
 - 1.2.1. Apertura Comercial Mexicana y sus Actores
 - 1.2.2. Participación de la Autoridad SAT -Desde el Vista Aduanal al Verificador Aduanal
 - 1.2.3. Características del Actual Oficial de Comercio Exterior

UNIDAD II. Ley Aduanera

Competencia:

Analizar los elementos que regulan los distintos regímenes aduaneros, mediante la identificación de las responsabilidades y obligaciones de las entidades y personas que participan dentro de despacho aduanero, para aplicar la legislación aduanera con responsabilidad y sentido ético.

Contenido:

Duración: 18 horas

- 2.1. Estructura, Ley Aduanera, Reglamento y RGCE 2020
- 2.2. Características y Fundamentos del Despacho Aduanero
- 2.3. Características y Requisitos contenidos en Documentos Aduanales
 - 2.3.1 Factura
 - 2.3.2 Shipper & amp; Manifiesto (Aduana Americana)
 - 2.3.3. Doda
 - 2.3.4 PITA
 - 2.3.5 Certificados & amp; Certificación de Origen TMEC
 - 2.3.6 Certificados y Requerimientos de las diferentes NOM
- 2.4 Lectura de Campos de Pedimento – Anexo 22 –
- 2.5 Tipo de Tramites que se realizan ante la VUCEM

UNIDAD III. Actores del Comercio Exterior

Competencia:

Utilizar la documentación requerida para la importación y exportación de mercancía en el despacho aduanero, mediante los formatos correspondientes para la realización de los trámites aduaneros, mostrando respeto y asumiendo los riesgos que impliquen la toma de decisiones.

Contenido:**Duración:** 12 horas

- 3.1 Facultades, Obligaciones y Participación del Agente Aduanal en las Operaciones de Comercio Exterior.
- 3.2 Documentos y Características de las Empresas de Logística -CAAT-
- 3.3 Información Mínima Requerida por el Importador y Exportador
- 3.4 Funciones del COVE y Archivos TXT

UNIDAD IV. Infracciones y Sanciones

Competencia:

Explicar la importancia de la ley aduanera, a través de la identificación de las irregularidades y prácticas desleales de comercio exterior, para tomar medidas que reduzcan los riesgos y prevenir las multas de comercio de mercancías, con responsabilidad en el cumplimiento de los compromisos y tareas.

Contenido:

4.1 Capítulo Único

Duración: 6 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Lluvia de ideas
- Planteamiento de casos
- Cuadro SQA-NH
- Mesa redonda
- Seminario

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Mapa conceptual
- Resolución de casos
- Reporte de lectura
- Cuadro de doble entrada
- Diagrama de flujo

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Organizadores gráficos...15%
- Ensayo.....15%
- Proyecto.....30%
- Reportes de lectura10%
- Resolución de casos.....10%
- Examen20%
- Total.....100%**

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión. (15 de diciembre de 1995). <i>Ley Aduanera. Diario Oficial de la Federación</i>. [clásica] http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_Aduanera.pdf [</p> <p>Código Fiscal de la Federación. (30 de junio de 2020). <i>Reglas Generales de Comercio Exterior para 2020</i>. Diario Oficial de la Federación. https://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5595824&fecha=30/06/2020</p> <p>Chávez, P., y Olguín, F. (2018). <i>Leyes Aduanales y de Comercio Exterior. Académica 2018</i> (6ª ed.). Tax Editores.</p> <p>Martínez, R. (2018). <i>Legislación de Comercio Exterior</i> (3ª ed.). McGraw Hill.</p>	<p>Cámara de Diputados H. Congreso de la Unión. (s. f.). Consultado el 12 de diciembre de 2020. http://www.diputados.gob.mx/</p> <p>Servicio de Administración Tributaria. (s. f.) Consultado el 12 de Diciembre de 2020. https://www.sat.gob.mx/.</p> <p>Servicio de Administración Tributaria. (s. f.). <i>Portal de Servicios de Aduanas</i>. Consultado el 12 de diciembre de 2020. http://omawww.sat.gob.mx/aduanasPortal/Paginas/index.htm#!/</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Operación Aduanera deberá contar con Licenciatura en Negocios Internacionales o afín, preferentemente con posgrado y experiencia en el ámbito del comercio exterior. Debe ser proactivo, analítico y fomenta el pensamiento crítico.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Facultad de Contaduría y Administración
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:**
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Administración de Operaciones de Comercio Exterior
- 5. Clave:**
- 6. HC: 03 HT: 00 HL: 00 HPC: 00 HCL: 00 HE: 03 CR: 06**
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Terminal
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

Equipo de diseño de PUA

Robert Efraín Zárate Cornejo
Juan Manuel Alberto Perusquía Velasco
Lourdes Cutti Riveros
Juan Benito Vela Reyna
Marianna Berrelleza Carrillo

Fecha: 14 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirector(es) de Unidad(es) Académica(s)

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Esta unidad de aprendizaje es de carácter optativa, pertenece al área de conocimiento Comercio Internacional y corresponde a la etapa terminal. Tiene como finalidad que el estudiante conozca y analice las diversas disposiciones legales y los instrumentos más representativos en materia de comercio exterior en México.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Aplicar el marco regulatorio en materia aduanera, así como los esquemas de promoción a las exportaciones, mediante el análisis de la legislación vigente, con el fin de ayudar a las empresas a eficientizar sus esquemas comerciales, con un enfoque ético.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Realización y entrega de portafolio que contenga casos prácticos en materia aduanera y de programas de fomento al comercio exterior.

V. DESARROLLO POR UNIDADES

UNIDAD I. Importancia de realizar un manejo preventivo de los riesgos en aduanas y comercio exterior

Competencia:

Identificar los elementos fundamentales de la administración de riesgos, a través de la revisión de documentos y convenios aduaneros, para el manejo de movimientos comerciales con sentido de responsabilidad y confianza en sí mismo.

Contenido:**Duración:** 5 horas

- 1.1. Responsabilidad de la alta dirección en la prevención de riesgos.
- 1.2. Políticas para la identificación y prevención de los riesgos en la empresa

UNIDAD II. Marco legal para la auditoría preventiva

Competencia:

Analizar las leyes comerciales a nivel nacional e internacional, a través de la revisión documental y resolución de casos prácticos para asesorar empresas y evitar penalidades, mostrando interés, apertura y respeto por los demás.

Contenido:

Duración: 5 horas

- 2.1. Legislación internacional que se aplica a la auditoría preventiva.
- 2.2. Legislación nacional que se aplica a la auditoría preventiva

UNIDAD III. Metodología para realizar una auditoría preventiva en aduanas y comercio exterior

Competencia:

Identificar las herramientas metodológicas de la auditoría preventiva, a partir de la revisión documental y resolución de casos prácticos para la operatividad del comercio exterior de manera responsable y mostrando de manera clara una postura e ideas.

Contenido:

Duración: 5 horas

- 3.1. Pasos y procedimientos para realizar una auditoría preventiva
- 3.2. Herramientas que nos apoyan para realizarla

UNIDAD IV. Análisis de la muestra a revisar

Competencia:

Distinguir los tipos y criterios de selección de la muestra, mediante la resolución de casos, para obtener información y realizar el trabajo de campo de manera responsable.

Contenido:

Duración: 5 horas

- 4.1. Determinación de la muestra conforme a las necesidades de la empresa.
- 4.2. Criterios de la selección de la muestra

UNIDAD V. Integración de expedientes de comercio exterior

Competencia:

Identificar la documentación e información de comercio exterior, mediante el análisis del cumplimiento normativo, para la agilización de los trámites aduanales de las mercancías, con responsabilidad.

Contenido:

Duración: 5 horas

5.1. Documentación aduanera, comercial e interna de la empresa

UNIDAD VI. Revisión de los requisitos que debe cumplir la documentación aduanera

Competencia:

Distinguir los lineamientos e instrumentos de la documentación aduanera, mediante la revisión de las implicaciones legales y recomendaciones, para la verificación e importación de mercancías que consolide un expediente electrónico y digital, con sentido ético.

Contenido:

Duración: 9 horas

- 6.1. Para el llenado del pedimento conforme a las RGCE
- 6.2. De la factura y para la elaboración del COVE.
- 6.3. De los documentos de transporte internacional.
- 6.4. De los permisos, cupos, NOM's y otras regulaciones no arancelarias.
- 6.5. De los certificados de origen.
- 6.6. De los depósitos en cuenta aduanera de garantía.
- 6.7. Del valor en aduana

UNIDAD VII. Papeles de trabajo donde se consignen los resultados de la auditoría

Competencia:

Identificar los elementos fundamentales de la auditoría, mediante la revisión de las normas internacionales de la auditoría, para elaborar papeles de trabajo básicos aplicables en la revisión de los estados financieros de una empresa, de manera responsable y demostrando confianza en sí mismo.

Contenido:

Duración: 3 horas

7.1. Campos mínimos que debe contener el papel de trabajo

UNIDAD VIII. Infracciones y sanciones a prevenir

Competencia:

Diferenciar los elementos que caracterizan las infracciones y sanciones, a partir del análisis del marco jurídico, para prevenir multas o sanciones en las operaciones aduaneras, con responsabilidad.

Contenido:

Duración: 8 horas

- 8.1. Relacionadas con la omisión de pago de contribuciones.
- 8.2. Relacionadas con la omisión de cumplimiento de regulaciones no arancelarias.
- 8.3. Relacionadas con la falta de documentación en los expedientes.
- 8.4. Relacionadas con la falta de transmisión de documentos aduaneros.
- 8.5. Relacionadas con las importaciones temporales no retornadas en tiempo legal

UNIDAD IX. REPORTE EJECUTIVO

Competencia:

Explicar la importancia de los elementos que componen un reporte ejecutivo, a partir de la revisión documental, para diagnosticar los problemas presentados en las operaciones de comercio exterior, con sentido ético.

Contenido:**Duración:** 3 horas

9.1. Contenido del reporte ejecutivo de la auditoría

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Exposición con apoyo audiovisual
- Planteamiento de casos prácticos.
- Cuadro SQA-NH
- Lluvia de ideas
- Mesa redonda

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Mapa mental
- Resolución de casos
- Resolución de ejercicios
- Reporte de lectura
- Cuadro de doble entrada
- Cuadro sinóptico

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Resolución de casos y ejercicios.....	20%
- Organizadores gráficos.....	10%
- Reportes de lectura.....	10%
- Proyecto (evidencia)	30%
- Examen.....	30%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
<p>Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos (2020, 24 de diciembre). CPEUM. http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Constitucion_Politica.pdf</p> <p>Ley Aduanera (2020, 6 de agosto). http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_Aduanera.pdf</p> <p>Ley de Inversión Extranjera (2020, 24 de diciembre). LIE http://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_de_Inversion_Extranjera.pdfhttp://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf_mov/Ley_Aduanera.pdf</p> <p>Ley del Comercio Exterior (2020, 24 de diciembre). LCE https://mexico.justia.com/federales/leyes/ley-de-comercio-exterior/</p>	<p>La Fuente, F. (2018). <i>Aspectos del Comercio Exterior</i>. UTEC.</p> <p>Martínez, R. (2018). <i>Legislación de Comercio Exterior</i> (3ª ed.). México: McGraw Hill.</p> <p>Witker, J. (2019). <i>Comercio Exterior de México</i>. Mc Graw Hill.</p>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Administración de Operaciones de Comercio Exterior deberá contar con título de Licenciatura en Negocios Internacionales o afín, preferentemente con posgrado. Experiencia en el ámbito del comercio exterior preferentemente en el área del Marco Legal y Jurídico vigente en específico en materia de Legislación Aduanera. Tener pensamiento crítico, inteligencia emocional, innovador, responsable, organizado, facilitador, analítico, empático y flexible.

9.4. Anexo 4. Evaluación externa a interna del programa educativo



Evaluación externa e interna del programa educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales

Tijuana, Baja California
Otoño, 2019

DIRECTORIO

DR. DANIEL OCTAVIO VALDEZ DELGADILLO
Rector

DR. EDGAR ISMAEL ALARCÓN MEZA
Secretario general

DRA. GISELA MONTERO ALPÍREZ
Vicerrectora campus Mexicali

M. I. EDITH MONTIEL AYALA
Vicerrectora campus Tijuana

DR. RAÚL GONZÁLEZ NÚÑEZ
Director de la Facultad de Ciencias Administrativas

DR. ISMAEL PLASCENCIA LÓPEZ
Director de la Facultad de Contaduría y Administración

DR. SALVADOR PONCE CEBALLOS
Coordinador General de Formación Profesional

DR. ANTELMO CASTRO LÓPEZ
Jefe del Departamento de Diseño Curricular

COORDINADOR DEL PROYECTO

M.A. Marianna Berrelleza Carrillo

COLABORADOR DEL PROYECTO

M.M. Juan Benito Vela Reyán

ASESORÍA Y REVISIÓN DE LA METODOLOGÍA DE DISEÑO CURRICULAR

Dr. Antelmo Castro López

Mtra. Vanessa Saavedra Navarrete

Tabla de contenido

1. Introducción.....	994
2. Evaluación externa.....	995
2.1 Estudio de pertinencia social.....	995
2.1.1 Análisis de necesidades sociales.....	995
2.1.2 Análisis del mercado laboral.....	1013
2.1.3 Estudio de egresados.....	1031
2.1.4 Análisis de oferta y demanda.....	1039
2.2 Estudios de referentes.....	1046
2.2.1 Análisis de la profesión y su prospectiva.....	1046
2.2.2 Análisis comparativo de programas educativos.....	1054
2.2.3 Análisis de organismos nacionales e internacionales.....	1067
3. Evaluación interna.....	1072
3.1. Fundamentos y condiciones de operación del programa educativo.....	1072
3.2. Currículo.....	1090
3.3. Trayectoria escolar de los alumnos por el programa educativo.....	1110
3.4. Personal académico, infraestructura y servicios.....	1131
4. Conclusiones.....	1162
5. Fuentes consultadas.....	1166
6. Anexos.....	1176
6.1. Instrumento utilizado en el Grupo Focal de empleadores de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales.....	1176
6.2. Instrumento utilizado para conocer la opinión de los egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales sobre su programa de estudios.....	1180
6.3. Criterios de evaluación por CACECA.....	1189
6.4. Instrumento utilizado para conocer la opinión de los docentes de la DES de Económico-Administrativas.....	1191
6.5. Instrumento utilizado para conocer la opinión de los alumnos de la licenciatura en Negocios Internacionales sobre su programa de estudios.....	1203
7. Acrónimos.....	1209

Índice de tablas

Tabla 1. Enfoque del Comercio Internacional en el 2018 vs 2019.....	996
Tabla 2. Principales vulnerabilidades de México	999
Tabla 3. Perspectivas de crecimiento económico global 2019-2020	1011
Tabla 4. Recomendaciones de OCDE para México	1012
Tabla 5. Organización de grupos focales	1014
Tabla 6. Características a cubrir en Gerencias Senior y/o Direcciones dentro de las organizaciones en el 2020, México	1022
Tabla 7. Características a cubrir en posiciones Junior a Gerencias Medias dentro de las organizaciones en el 2020, México	1026
Tabla 8. Universo de investigación de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales	1031
Tabla 9. Tamaño de la muestra de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales	1032
Tabla 10. Situación sociodemográfica de los egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1034
Tabla 11. Satisfacción de los egresados con la formación recibida por la universidad	1036
Tabla 12. Principales requerimientos formativos de los egresados para resolver necesidades y problemas en el mercado laboral.....	1036
Tabla 13. Interés de desarrollo profesional de egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1037
Tabla 14. Modalidades de aprendizaje que influyen en la formación integral de los egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales.....	1037
Tabla 15. Competencias requeridas por el mercado laboral y la sociedad para el egresado de la licenciatura en Negocios Internacionales.....	1038
Tabla 16. Instrumentos aplicados por municipio.....	1040
Tabla 17. Instrumentos aplicados por semestre	1040
Tabla 18. Principales universidades de México	1040
Tabla 19. Clasificación de programas de estudio del campo de ciencias sociales, administración y derecho.....	1041
Tabla 20. IES con mayor matrícula en el área de negocios y comercio	1041
Tabla 21. Oferta y demanda en IES a nivel nacional del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en el ciclo 2018-2019	1042
Tabla 22. IES con mayor matrícula a nivel nacional del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, en los últimos 5 años.....	1043
Tabla 23. Oferta y demanda en IES a nivel nacional, estatal y UABC, del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en el ciclo 2018-2019	1043
Tabla 24. Oferta, demanda, primer ingreso y matrícula de IES de Baja California que imparte el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, en el ciclo 2018-2019	1044
Tabla 25. Evolución de la matrícula de nuevo ingreso del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales (LNI) en UABC en los últimos 5 años.....	1044
Tabla 26. Periodos de expansión de los negocios a nivel internacional	1047

Tabla 27. Contribución del PIB Nacional por Estado y su actividad industrial más representativa	1053
Tabla 28. Comparativo del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de UABC con el top de universidades para estudiar negocios o administración a nivel mundial.....	1056
Tabla 29. Comparativo del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de UABC con el top de universidades para estudiar Negocios Internacionales en Estados Unidos	1060
Tabla 30. IES con mayor matrícula en el área de negocios y comercio	1062
Tabla 31. IES que imparten a nivel nacional el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de UABC que se encuentran enlistadas en el QS World University Ranking.....	1063
Tabla 32. Áreas de conocimiento de acuerdo a CACECA, para la licenciatura en Negocios Internacionales	1067
Tabla 33. Indicadores de evaluación del instrumento de CACECA para el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1067
Tabla 34. Estructura del EGEL-CNI por áreas y sub áreas	1069
Tabla 35. Estructura del EGEL-CNI por áreas y sub áreas con ponderación.....	1070
Tabla 36. Universo de investigación de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales	1073
Tabla 37. Tamaño de la muestra de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales	1073
Tabla 38. Docentes que participaron en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de cada unidad académica del periodo 2017-2.....	1076
Tabla 39. Participación de alumnos en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales del periodo 2018-1, por unidad académica	1077
Tabla 40. Misión del plan de estudios 2009-2 del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1080
Tabla 41. Visión del plan de estudios 2009-2 del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1081
Tabla 42. Áreas de conocimientos que comprende cada uno de los exámenes de admisión a UABC	1082
Tabla 43. Evolución de la matrícula del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales (LNI) en UABC	1086
Tabla 44. Partidas presupuestales para el ejercicio del presupuesto de los programas educativos	1086
Tabla 45. Presupuesto global asignado al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1087
Tabla 46. Docentes que participaron en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de cada unidad académica del periodo 2017-2.....	1091
Tabla 47. Participación de alumnos en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales del periodo 2018-1, por unidad académica	1092

Tabla 48. Descripción general por etapa de conocimiento del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1095
Tabla 49. Distribución de créditos por etapas de formación del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1096
Tabla 50. Distribución de unidades de aprendizaje por etapas de formación del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1096
Tabla 51. Distribución de créditos por áreas de conocimiento del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1097
Tabla 52. Unidades de Aprendizaje que se acreditan a través de movilidad interna, por alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana.....	1099
Tabla 53. Opinión expresada por egresados, alumnos y docentes referente al currículo del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1102
Tabla 54. Relación de unidades de aprendizaje que se imparte bajo la modalidad semipresencial o a distancia dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1106
Tabla 55. Número de participaciones en actividades para la formación integral de los alumnos, por periodo, por unidad académica donde se imparte el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1108
Tabla 56. Conferencias, talleres y/o cursos impartidos a los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales del 2016-2018 por unidad académica	1108
Tabla 57. Eficiencia terminal del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana	1113
Tabla 58. Eficiencia terminal del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali	1113
Tabla 59. Unidades de aprendizaje con mayor índice de reprobación en los últimos cinco años	1115
Tabla 60. Eficiencia en la titulación u obtención del grado del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana y Mexicali	1116
Tabla 61. Programa de intercambio con becas (manutención y hospedaje) para alumnos de UABC	1119
Tabla 62. Consorcios donde participa UABC	1119
Tabla 63. Alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana que participaron en Movilidad e Intercambio a nivel nacional e internacional.....	1120
Tabla 64. Alumnos visitantes que participaron en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana.....	1121
Tabla 65. Alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali que han participado en Movilidad e Intercambio a nivel nacional e internacional.....	1122
Tabla 66. Alumnos visitantes que participaron en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali	1122
Tabla 67. Relación de tutores para el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana durante el 2018.....	1124
Tabla 68. No. de tutores asignados programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana en los últimos 3 años.....	1124

Tabla 69. Relación de tutores para el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali durante el 2018	1125
Tabla 70. No. de tutores asignados programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali en los últimos 3 años.....	1125
Tabla 71. Resultados de examen CENEVAL del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana.....	1127
Tabla 72. Resultados de examen CENEVAL del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali	1128
Tabla 73. Participación estudiantil en Actividades Deportivas y Académico - Científicas del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana.	1130
Tabla 74. Participación estudiantil en Actividades Deportivas y Académico - Científicas del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali	1130
Tabla 75. Docentes que participaron en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de cada unidad académica del periodo 2017-2.....	1132
Tabla 76. Participación de alumnos en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales del periodo 2018-1, por unidad académica	1133
Tabla 77. Composición actual del claustro docente que participa en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales	1135
Tabla 78. Perfil de la planta docente de tiempo completo de la FCA Tijuana.....	1135
Tabla 79. Perfil de la planta docente de tiempo completo de la FCA Mexicali	1136
Tabla 80. Número de docentes que han acreditado cursos de actualización del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales por unidad académica	1138
Tabla 81. Producción académica de docentes que imparten unidades de aprendizaje en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales por unidad académica durante el periodo de 2016-2018	1138
Tabla 82. Cuerpos Académicos de la FCA, Tijuana	1140
Tabla 83. Proyectos de investigación por docentes que imparten unidades de aprendizaje dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en la FCA Tijuana.....	1141
Tabla 84. Cuerpos Académicos de la FCA, Mexicali.....	1142
Tabla 85. Proyectos de investigación por docentes que imparten unidades de aprendizaje dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en la FCA Mexicali	1143
Tabla 86. Infraestructura académica de la FCA Tijuana.....	1144
Tabla 87. Infraestructura académica de la FCA Mexicali.....	1145
Tabla 88. Salas de computo de la FCA Tijuana	1146
Tabla 89. Laboratorios y salas de computo de la FCA Mexicali	1147
Tabla 90. Relación de recursos electrónicos de Biblioteca Central UABC	1149
Tabla 91. Inventario de audio y comunicación de la FCA, Mexicali.....	1155
Tabla 92. Total, de alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales que han recibido algún tipo de beca en los últimos cinco años..	1159

Tabla 93. Alumnos participantes en los programas de PPP y PVVC en la FCA Tijuana	1160
Tabla 94. Alumnos participantes en el programa de PPP y PVVC en la FCA Mexicali	1161
Tabla 95. Lista de verificación de preguntas de evaluación externa para determinar la modificación o actualizar programas educativos	1162
Tabla 96. Lista de verificación de preguntas de evaluación interna para determinar la modificación o actualizar programas educativos	1163

Índice de figuras

Figura 1. Cuarta revolución industrial: factores, componentes y herramientas	1018
Figura 2. Acceso a encuesta electrónica para egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.....	1033
Figura 3. Acceso a encuesta electrónica para egresados del programa educativa de Licenciando en Negocios Internacionales.....	1074
Figura 4. Organigrama organizacional de la FCA, Tijuana	1088
Figura 5. Organigrama organizacional de la FCA, Mexicali.....	1089
Figura 6. Mapa curricular del Programa Educativo de la Lic. en Negocios Internacionales.....	1097
Figura 7. Mapa curricular de programa educativo de la licenciatura.....	1098
Figura 8. Mapa curricular de programa educativo de la licenciatura.....	1100
Figura 9. Mapa de Biblioteca de la FCA Mexicali.....	1150

1. Introducción

El documento que se desarrolla a continuación es consecuencia de una investigación documental de carácter descriptivo y exploratorio a través de una evaluación externa e interna del plan de estudios del programa educativo vigente de la Licenciatura en Negocios Internacionales que se imparte en la Facultad de Contaduría y Administración, campus Tijuana (FCA) y en la Facultad de Ciencias Administrativas (FCA), campus Mexicali, de la Universidad Autónoma de Baja California (UABC).

Esta evaluación se redactó con apoyo de la *Metodología de los estudios de fundamentación para la creación, modificación y actualización de programas educativos de licenciatura* de la UABC, con la intención de presentar un análisis externo e interno detallado. El primero tiene como propósito evaluar la pertinencia social del programa educativo y analizar los referentes nacionales e internacionales que deben considerarse para la creación, modificación o actualización, mientras que el segundo análisis tiene como finalidad determinar las fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora, cambio e innovación, a fin de fundamentar su modificación o actualización, para lo cual se analizan: los fundamentos y condiciones de operación del programa; el currículo; el tránsito de los alumnos; y el personal académico, infraestructura y servicios de apoyo: aspectos que promueven el aseguramiento de la calidad de la educación.

2. Evaluación externa

2.1 Estudio de pertinencia social

2.1.1 Análisis de necesidades sociales

El estudio de pertinencia social pretende identificar los fundamentos que den base a la modificación o actualización de programas educativos a partir del análisis de necesidades y problemáticas sociales, el análisis del mercado laboral, el estudio de egresados y el análisis de oferta y demanda educativa. Un programa educativo es pertinente cuando sus egresados atienden las necesidades y problemáticas sociales del contexto global, nacional, regional y local de un área del conocimiento.

Objetivo

Determinar las necesidades y problemáticas sociales globales, nacionales, regionales y locales (actuales y futuras) que atiende el programa educativo y los egresados del mismo.

Método

Se realizó una investigación de tipo documental, consultando fuentes nacionales e internacionales; tales como la Organización Mundial de Comercio, Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico, la Organización de las Naciones Unidas, The Observatory of Economic Complexity, la Secretaría de Economía, Instituto Nacional de Geografía y Estadística, el Gobierno del Estado de Baja California, Gobiernos Municipales de Baja California, además de otras Organizaciones, para identificar el contexto demográfico, social, cultural y económico donde estará inmerso el egresado de la Licenciatura en Negocios Internacionales.

Resultados

Contexto global, nacional, estatal y regional.

El esquema de globalización económica, en la cual estamos inmersos en la actualidad, se debe al proceso de interdependencia económica de transacciones de bienes y servicios, flujos de capital, mano de obra, difusión acelerada y generalizada de la

tecnología entre países. Entre los efectos de esta globalización económica en las economías nacionales se pueden identificar los siguientes puntos:

- Igualamiento de las condiciones de producción. Esto implica la internacionalización de la competencia, cooperación inter empresarial y la recolocación fácil de las empresas en cualquier parte del mundo.
- Beneficios de la globalización desigualmente repartidos.
- Trabajo vs. capital. Es más fácil comerciar en el caso del capital que en el del trabajo.
- Países periféricos vs. países centrales. Es más fácil que un país central se vea en este proceso globalizador.
- Disminución de protagonismo de gobiernos nacionales, en beneficio de los mercados financieros.
- Movimiento especulativo de flujos financieros, que conlleva inestabilidad monetaria.
- Recalentamiento global y deterioro de la capa de ozono (García, 2018).

Además, la Organización Mundial del Comercio (OMC) nos indica que el enfoque del comercio internacional que surge por la globalización económica, cambia de un año a otro: en el 2018 el desarrollo del comercio era en función al uso de las tecnologías digitales, mientras que en el 2019 el comercio es en función a los servicios (ver Tabla 1).

Tabla 1. *Enfoque del Comercio Internacional en el 2018 vs 2019*

2018	2019
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las tecnologías digitales, tales como la inteligencia artificial, la Internet de las cosas, la fabricación aditiva (impresión 3D) y las cadenas de bloques han sido posibles gracias al aumento exponencial de la potencia computacional, la banda ancha y la información digital 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los servicios financieros y de distribución son los servicios más comercializados a nivel mundial, y cada uno representa casi una quinta parte del comercio de servicios. La participación de otros servicios, como educación, salud o medio ambiente.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las tecnologías digitales están remodelando los hábitos de los consumidores al facilitar las compras en línea mediante el uso generalizado de dispositivos conectados a Internet que permiten a los consumidores acceder directamente a los mercados en línea. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ En las economías en desarrollo, comienzan las micro, pequeñas y medianas empresas que comercian en servicios exportando más rápido que las empresas manufactureras. Sin embargo, exportan menos del 5 por ciento de ventas totales, una participación tres veces menor que las grandes empresas de servicios.

2018	2019
<ul style="list-style-type: none"> ▪ En lo que respecta a la oferta, las tecnologías digitales facilitan la entrada en los mercados y permiten aumentar la diversidad de productos, creando mejores condiciones para que las empresas produzcan, promuevan y distribuyan sus productos con un costo menor. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las exportaciones de servicios respaldan una gran cantidad de empleos, pero el efecto del comercio de servicios en el nivel y la estructura del empleo hasta ahora han sido mínimos. El comercio de servicios puede ayudar a reducir desigualdad económica para las mujeres y para las micro, pequeñas y medianas empresas.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ A pesar de sus ventajas, las tecnologías digitales plantean también diversas preocupaciones. Por ejemplo: en lo que respecta a la concentración de los mercados, los riesgos para la confidencialidad y la seguridad, la brecha digital y la cuestión de si esas tecnologías aumentan realmente la productividad. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A pesar de las reformas que la mayoría de las economías han emprendido en las últimas décadas, el comercio de los servicios siguen estando sujetos a mayores barreras que el comercio de bienes.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se estima que, en 2016, el valor de las transacciones del comercio electrónico ascendió a 27,7 billones de dólares EE.UU., de los que 23,9 billones de dólares correspondieron a transacciones entre empresas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Una vía importante a través de la cual el comercio de servicios beneficia a las sociedades es la mejora en las empresas competitividad, tanto en el sector servicios como en el manufacturero.
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Según el Modelo de Comercio Mundial de la OMC, la participación en el comercio mundial del sector de servicios podría aumentar en un 50 por ciento para 2040. Si los países en desarrollo pueden adoptar tecnologías digitales, su participación en el comercio mundial de servicios podría aumentar en aproximadamente un 15 por ciento.

Fuente: Elaboración propia con información de OMC (2018) Informe sobre el Comercio Mundial 2018 y de OMC (2019) World Trade Report 2019.

En el primer semestre de 2019, los flujos mundiales de Inversión Extranjera Directa disminuyeron un 20% en comparación con el último semestre de 2018, a 572 mil millones de dólares. Los flujos de IED cayeron un 5% a 361 mil millones de dólares en el primer trimestre de 2019 y un 42% a 210 mil millones de dólares en el segundo trimestre de 2019. La disminución en los flujos globales se debió en gran medida a las menores inversiones en los Países Bajos y Estados Unidos y desinversiones de Bélgica e Irlanda. Por otro lado, IED en la primera parte del 2019 se ha canalizado a los siguientes países, siendo los Estados Unidos el principal receptor de estos recursos, por ejemplo, obtuvo ingresos por este concepto de 151 mil millones de dólares, seguido de China con 82 mil millones, Francia con 33 mil millones, Brasil con 28 mil millones e India con 27 mil millones, mientras que en México solo se recibieron 11 mil millones. La

IED ha disminuido en un 62% en 19 de los 28 países que conforman la Comunidad Europea (OCDE, 2019).

Ante la intensificación de la tensión comercial entre China y Estados Unidos, la desaceleración del comercio a menudo se le atribuye a la interrupción que ha causado este enfrentamiento. Además, los efectos de las tensiones comerciales funcionan en múltiples formas, haciendo incierta la magnitud del efecto negativo neto sobre el volumen del comercio mundial. Las tensiones entre estas dos potencias económicas tienen efecto sobre la demanda de importaciones con valor agregado entre ellas, y afectan a sus otros socios comerciales.

Además, China hace hincapié en la soberanía nacional, aunado al abandono del globalismo de las sociedades occidentales, asestarán otro golpe al multilateralismo. La Unión Europea se encuentra debilitada y varios países han reinstaurado sus controles fronterizos. En la próxima década, ocurrirán hechos semejantes en otros ámbitos. Conforme la innovación tecnológica se convierta en la principal fuente de riqueza, los países protegerán aún más su propiedad intelectual.

La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible reconoce el papel del comercio como un poderoso facilitador de éste. El objetivo 17 define el comercio como un medio de implementación, y exige la revitalización de la Alianza Mundial para el Desarrollo Sostenible, incluido el comercio. El elemento central es "promover un sistema de comercio multilateral universal, basado en normas, abierto, no discriminatorio y equitativo" en el marco de la OMC (ONU, 2016).

Muchos también ejercerán mayor control sobre los flujos de capital, mientras las preocupaciones respecto a la migración y el desempleo amenacen la legitimidad de los gobiernos occidentales, más y más países aumentarán las restricciones de ingreso a los trabajadores extranjeros (Xuetong, 2019).

Por otro lado, Reinlein (2018) destaca que el desplazamiento forzoso de millones de personas ha provocado graves problemas como la hambruna, la pobreza, el racismo, los conflictos y la violencia de género a nivel global; y estos problemas se pueden solucionar con la generación de empleos, pero para ello, debe existir una planeación por parte de las naciones en materia económica y desarrollo social.

A nivel macroeconómico, México enfrenta un entorno externo débil e incierto, ya que la economía mundial se mantiene en una situación de poco crecimiento y muchas economías de mercados emergentes carecen de impulso. Los precios bajos de los productos básicos y las políticas monetarias flexibles brindan cierto apoyo, aunque interrumpido por periodos de inestabilidad financiera, que aumentan la aversión al riesgo y desalientan la inversión productiva y los incrementos en el empleo (ver Tabla 2) (OCDE, 2017).

Tabla 2. *Principales vulnerabilidades de México*

Vulnerabilidad	Resultado posible
Suspensión repentina de flujos de capital a las economías de los mercados emergentes	Aumentaría el sentimiento de riesgo en todas las EME, lo que causaría una mayor depreciación del peso, salidas de capital e incrementos en los pagos periódicos de la permuta de incumplimiento crediticio y en los rendimientos de bonos del gobierno. Un nuevo endurecimiento de la política monetaria y fiscal.
Recesión mundial	Una recesión mundial haría bajar la producción manufacturera, con efectos negativos para los salarios y el consumo. Eso causaría un incremento drástico en la deuda pública, dado el tamaño limitado de los amortiguadores.
Desastres naturales	La caída de producción de la agricultura y de otros sectores productivos podría ser regional o nacional, en función del tamaño del desastre natural. La infraestructura probablemente se dañaría. Se activaría el apoyo financiero del Fondo de Desastres Naturales de México (FONDEN), así como el instrumento de bonos catastróficos.
Una escalada de violencia relacionada con las drogas	Efectos negativos sobre los negocios, el turismo y las inversiones, lo que causaría una desaceleración del crecimiento económico. El crecimiento potencial también podría verse afectado negativamente, en función de lo que dure la oleada de violencia
Retracción de socios comerciales de los tratados de comercio	Efectos negativos sobre los negocios de exportación e inversiones dada la apertura comercial de México. Las remesas y la confianza del mercado se verían afectadas negativamente. México perdería una sustancial participación en el mercado con sus socios comerciales, al provocar una desaceleración considerable de la producción según el tamaño de los flujos comerciales afectados.

Fuente: OCDE (2017). Estudios Económicos de la OCDE, Caso México.

De acuerdo a Animal Político (2019) en México, el resultado de la consulta para la elaboración del Plan Nacional de Desarrollo del presidente López Obrador, identificó que los mexicanos opinan que el gobierno federal debe atender la violencia, corrupción, desempleo, desigualdad, impunidad, falta de crecimiento económico y acceso a servicios de salud, así como el deterioro del medio ambiente. Entre los puntos a resaltar de las propuestas hechas por los participantes, podemos encontrar las siguientes:

- Combate a la pobreza: participantes consideraron que se deben generar “trabajos dignos y bien pagados”, mientras que otro 42% señaló que mejorando el acceso a la educación, salud, alimentación y vivienda.
- Crisis de seguridad: el 35% de los participantes señalaron que la mejor alternativa es mejorar las oportunidades de educación y trabajo de la población; 32% dijo que se debe evitar la complicidad entre los grupos delictivos y las autoridades, mientras que el resto consideró que deben mejorar los programas de prevención y atención a la violencia, así como fortalecer a las policías.

Desde el sexenio de Miguel de la Madrid hasta el de Enrique Peña Nieto, México se preocupó por tener una política comercial abierta al ingresar al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en 1986, como un mecanismo para generar empleo a través de la IED en el país y de esta forma combatir problemas económicos, políticos y sociales. Durante el 2018, México recibió inversión extranjera principalmente de Estados Unidos de América, Canadá, España, Alemania, Japón, Italia, Argentina, Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, República de Corea y Australia, principalmente en la industria manufacturera, en la generación, transmisión y distribución de energía eléctrica, suministro de agua y de gas por ductos, en el comercio, minería, en servicios financieros, construcción y en transportes, correo y almacenamiento (SE, 2019).

El crecimiento de las exportaciones continuará apoyando a la economía, aunque a tasas más bajas, en consonancia con una desaceleración gradual del crecimiento en los Estados Unidos. Es necesario aumentar la inversión privada para aumentar la productividad y el crecimiento formal del empleo. Mejorar el entorno empresarial es, por tanto, una prioridad. La incertidumbre política, el proteccionismo creciente y la no ratificación del acuerdo comercial con los Estados Unidos y Canadá siguen siendo riesgos negativos para las perspectivas, ya que reducirían las exportaciones y reducirían aún más la inversión. Por otro lado, una mayor seguridad política, una mejora en el estado de derecho y la competencia y una reducción de la violencia respaldarían el entorno empresarial y elevarían el bienestar (OCDE, 2019).

En el Plan Nacional de Desarrollo, en el tema de Economía, se indica se fomentará la creación de empleos y se facilitará el acceso al crédito a las PyMEs y se reducirán y simplificarán los requisitos para crear empresas nuevas (Presidencia de la República, 2019). El Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social (2018) señala que “la informalidad afecta la productividad de la economía en su conjunto” y señala que “la mayoría de las empresas son pequeñas e informales pero que absorben una gran parte del empleo”, derivando esto en una problemática social.

Según datos del *The Observatory of Economic Complexity* (OEC, 2018), en su portal publican que México es la novena mayor economía de exportación en el mundo y la vigésimo primera economía más compleja de acuerdo con el Índice de Complejidad Económica (ECI). En 2017, México exportó 418 miles de millones e importó 356 miles de millones de dólares, dando como resultado un saldo comercial positivo de 62,6 miles de millones de dólares. En 2017 el PIB de México fue de 1,15 billones de dólares y su PIB per cápita fue de 18,300 dólares. Las principales exportaciones de México son autos (45,1 miles de millones de dólares), piezas-repuestos (28 mil millones de dólares), camiones de reparto (26,7 miles de millones de dólares), computadoras (22,5 mil millones de dólares) y petróleo crudo (19,5 miles de millones de dólares), de acuerdo a la clasificación del Sistema Armonizado.

Sus principales importaciones son piezas-repuestos (25,2 miles de millones de dólares), refinado de petróleo (23,4 mil millones de dólares), coches (11,6 mil millones de dólares), computadoras (9,8 mil millones de dólares) y gas petróleo (7,46 mil millones de dólares). Los principales destinos de exportaciones de México son los Estados Unidos, Canadá, China, Alemania y Japón, mientras que el principal origen de sus importaciones son los Estados Unidos, China, Alemania, Japón y Corea del Sur.

De acuerdo con la Secretaría de Economía (2015) el Banco Mundial y la OMC sostienen que la actividad comercial de México con el mundo no para, a partir de un Tratado de Libre Comercio con los países situados en la zona norte del continente Americano, se transforma para renovarse y convertirse en Acuerdo Estados Unidos, México y Canadá (USMCA) y además contar con la participación de otros 11 Tratados: el Tratado Integral y Progresista de Asistencia Económica (TPP-11), el TLCUE con la Unión Europea (28 Estados Miembro), el TLCAELC con el Área Europea de Libre

Comercio (Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza), el TLC México-Israel, el TLC México-Japón, el TLC México Único con Centroamérica (Costa Rica, Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador), el TLC México-Chile, el TLC México-Colombia, el TLC México-Perú, el TLC México-Panamá y el TLC México-Uruguay, sumando con estos un total de 46 países, también sin dejar atrás, se cuenta con nueve Acuerdos de Complementación Económica, en el marco de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Por lo que respecta al ámbito regional, Baja California se encuentra localizada en la región Noroeste de la República Mexicana. Limita al norte con Estados Unidos de Norteamérica, compartiendo con este país una frontera de 265 Km. de los cuales 233 km. corresponden al estado de California y 32 km. al estado de Arizona. Hacia el sur se encuentra limitado por el estado de Baja California Sur, al poniente por el Océano Pacífico y al noroeste por el Golfo de California. La entidad está conformada por cinco municipios, Mexicali, Tijuana, Ensenada, Tecate y Playas de Rosarito; la línea costera que bordea la península se caracteriza por poseer bahías, puertos, esteros y playas. Es un estado con excelente ubicación geográfica, con importantes recursos naturales y una infraestructura en constante crecimiento (Gobierno del Estado de Baja California, 2019).

Es importante mencionar que el estado de Baja California presenta un porcentaje de ingreso Per cápita promedio de \$11,140.02 USD, por cada habitante del Estado, contando con una población de 3 millones 432 mil 944 personas en 2015, según la encuesta Intercensal del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI).

En el Estado existen un total de 122,173 unidades representando el comercio al por menor la cantidad más alta de establecimientos con un 36%, seguido por otros servicios con un 18% y servicios de alojamiento con un 10%. La industria manufacturera representa apenas un 7%. Con respecto al tamaño de los establecimientos, el 90% son microempresas las cuales cuentan de cero a 10 empleados (INEGI, 2019) y es la octava entidad federativa en captar IED a nivel nacional (SE, 2019).

Analizando al Estado de Baja California en tres ejes coyunturales sobre su actividad comercial, el Gobierno Estatal e INEGI presentan una serie de datos importante que son los siguientes (SEDECO, 2019):

Los primeros datos publicados corresponden a la Actividad Económica Estatal que corresponden al Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal (ITAE), para el cuarto trimestre del 2018, BC alcanzó un descenso del 1.5% en los cuatro trimestres del 2018 cuando mantenía el 3.09%, teniendo como resultado de todo el año el 14º lugar de crecimiento a nivel nacional. El sector secundario creció 2.0% antes del mismo trimestre de 2017, para alcanzar 3.4% en el 2018, 1º lugar de la frontera norte y 5º nacional. El sector terciario creció 1.5% ante el mismo trimestre de 2017, para alcanzar 1.8% en el 2018. El sector primario mostró un decrecimiento de -4.9% ante el mismo trimestre del año anterior y de -0.8% en el 2018. Sin embargo, históricamente el Estado acumula crecimiento anual en 35 de 36 trimestres.

Un segundo dato donde se evalúa sus actividades comerciales, para marzo de 2019, en el Estado las ventas al por menor registraron un crecimiento anualizado en relación a marzo de 2018 de 14.5%. Este resultado pone al Estado en el 1º lugar de mayor incremento en el país, también por arriba del promedio nacional de 1.6% y acumula 15 meses continuos de crecimiento anual. Las compras al por menor registraron un crecimiento de 8.1% en su comparativo anualizado, 1º lugar de crecimiento en la frontera norte y 2º nacional. El personal ocupado al por menor creció 8.5% anualizado, 1º lugar de crecimiento en la frontera norte y 2º nacional y sus remuneraciones crecieron 15.7% 1º lugar nacional. El personal ocupado al por mayor registró un aumento de 3.2% anual y sus remuneraciones registraron crecimiento del 3.6%, 3º lugar nacional.

Referente a la actividad industrial para enero de 2019, el Estado registró un crecimiento de 8.3% respecto a enero de 2018, 1º lugar de la frontera norte y 5º nacional. El crecimiento anual de la actividad industrial del Estado supera su crecimiento de enero de 2018, que fue de 2.8% y también supera al resultado nacional de -1.0% de enero de 2019. Por componentes de la industria el comportamiento anualizado fue:

- La manufactura aumentó 14.4%. 1º lugar de crecimiento en la frontera norte y 2º nacional.
- La generación y distribución de electricidad, agua y gas aumentó 14.5%. 1º lugar de crecimiento en la frontera norte y 6º nacional.

- La minería disminuyó -15.4%.
- La construcción disminuyó -4.2%.

De acuerdo al Plan Estatal de Desarrollo (2013-2019) el fortalecimiento empresarial se dará al fomentar el desarrollo de los clústeres del sector automotriz, tecnologías de información, energía verde, aeroespacial, ensamble especializado, biotecnología y agroindustria, así como también enfocar esfuerzos para retener el capital del clúster médico y de la industria vinícola (Vega, 2016).

Cabe destacar que aún cuando los indicadores económicos del Estado muestran datos positivos, el diagnóstico que se realizó para el Plan Estratégico 2014-2019, por parte del propio Gobierno Estatal, determinó que el 30.2% de la población se encontraba en condiciones de pobreza multidimensional, equivalente esto a un millón 10 mil habitantes, es decir, la tercera parte de la población que no cuenta con ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas y que enfrenta al menos una carencia social (Gobierno del Estado de Baja California, 2014).

La actualización del Plan Estatal de Desarrollo 2014-2019 señala que los municipios del estado presentaron una incidencia de pobreza patrimonial y un grado de rezago social menor al 20% de la población; cabe destacar que, de acuerdo al diagnóstico contenido en dicho documento, las personas que aún se encontraban en esa situación también enfrentaban condiciones de rezago educativo (Vega, 2016); en el tema de salud, las áreas de oportunidad se relacionan más con la eficacia y la eficiencia en el uso de los recursos disponibles con el fin de ampliar la cobertura y la calidad, mediante herramientas administrativas y tecnológicas; por otro lado, se carece de un plan estratégico e integral que incida en el desarrollo económico sustentable y es que se requiere que exista coordinación entre los distintos órdenes de gobierno.

En materia de desarrollo nutricional, los programas alimentarios apenas cubren un 16.6% cuando a nivel nacional existe una cobertura del 18.8% y se identificó que, particularmente, en los adolescentes, el 41.5% tienen sobrepeso u obesidad problema que también se presenta en adultos mayores de 20 años con porcentajes por arriba del 70% en hombres y mujeres (Vega, 2016). Con respecto a la educación, aunque se considera existe una buena cobertura, persiste la necesidad de seguir trabajando con

mayor ahínco en ciertos niveles como la educación secundaria ya que aún hay un 5.6% que no se encuentran en un espacio educativo (Vega, 2016).

Como se mencionó anteriormente, el desplazamiento de personas ha provocado una serie de problemáticas sociales a nivel global y Baja California no ha sido la excepción, de acuerdo al Instituto Nacional de Migración en el mes de septiembre de 2016 reportó que al menos 15 mil migrantes extranjeros habían ingresado a México por la frontera de Tapachula, Chiapas; de ellos, 7,500 habían cruzado Estados Unidos de América para solicitar protección y 3,400 permanecían en el estado de Baja California: 75% en Tijuana y 25% en Mexicali (Albicker, y otros, 2018). De igual forma, para julio de 2019, reportó que permanecen alrededor de 10 mil centroamericanos principalmente de origen hondureño, aunque también hay guatemaltecos, del Salvador y Belice; el 70% está distribuido en Tijuana y el resto en Mexicali (Corpus, 2019).

Mexicali.

El municipio de Mexicali se encuentra en colindancia al norte con Estados Unidos, al este con el Estado de Sonora y el Golfo de California así como con el municipio de Ensenada; al oeste con los municipios de Ensenada y Tecate (Sánchez, 2017). Mexicali se caracteriza por su actividad agrícola, industrial y turística, destacándose la actividad del sector terciario (comercio, servicios y turismo) que absorbe al 52.10% de la población ocupada, a su vez el 44% se emplea en servicios de hoteles y restaurantes (Gobierno del Estado de Baja California, 2019). La ciudad de Mexicali cuenta con una población de un millón 59, 896 habitantes, la cual se proyecta que se mantendrá estable con un ligero crecimiento del 1.25%, representando un 29% del total estatal al 2018 (COPLADE, 2018). De acuerdo con cifras publicadas por INEGI (2011), la población económicamente activa en el municipio de Mexicali es del 53.9%, de la cual, el 94.8% estaba ocupada (INEGI, 2011).

La industria maquiladora de Mexicali se concentra en alimentos procesados, automotriz, aeroespacial, metalmecánica, electrónica, plástico y textil, otras áreas no menos importantes son la fabricación y ensamblaje de artículos eléctricos y electrónicos, tracto camiones, remolques de carga, maquiladoras de juguetes. Existen importantes empresas como: Bimbo, Maseca, Vitro, Sidek, Televisa, Nestlé, Kenworth,

Sabritas, Hikam of América, y Cooper Industries., además la ciudad cuenta con una planta geotermoeléctrica que es suficiente para abastecer a todo el estado y además exportar este recurso energético (Gobierno del Estado de Baja California, 2019).

En Mexicali existen 34,428 establecimientos, de los cuales el 89% son microempresas siendo el mayor número de unidades las dedicadas al comercio al por menor guardando la misma proporción que el nivel estatal (36%) (INEGI, 2019). Las problemáticas sociales más destacadas conforme a una encuesta realizada por el XXII Ayuntamiento de Mexicali, en aras de formular el Plan Municipal de Desarrollo 2017-2019, fueron:

- Se percibe un alto índice de inseguridad ya que ha habido un crecimiento exponencial en la incidencia delictiva, así como los delitos de alto impacto y aunado a eso, la falta de equipamiento para atender dicha problemática;
- Carencia de planeación urbana y social, así como la necesidad de contar con políticas precisas con un modelo de enfoque de modernidad;
- Se requiere una mayor participación del Estado para promover apoyos a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MiPyMEs) así como una mayor eficiencia en los temas de gestión (Sánchez, 2017).

En relación a la educación, al 2018 en Mexicali se atendió a 191,841 alumnos en educación básica, 45,860 en educación media superior y en el nivel de educación superior había un total de 40,446 alumnos de los cuales solamente en Licenciatura había un total de 36,775 (Sistema Educativo Estatal, 2019).

Tijuana.

El municipio de Tijuana se localiza en el noroeste del estado de Baja California, colindando al norte con el Condado de San Diego en Estados Unidos, al sur con Playas de Rosarito y Ensenada y, al oeste con Tecate y el océano Pacífico (Gastélum, 2017). Tijuana una población de un millón 798 mil 741 habitantes y representa el 49.5% a nivel estatal, cifra de la cual se proyecta un ligero incremento al 2030 al 49.8% (COPLADE, 2018). La población económicamente activa del municipio es del 58.9% y 94.7% de la misma estaba ocupada (INEGI, 2011).

Esta ciudad se caracteriza por su infraestructura hotelera, con establecimientos de hospedaje, confortables restaurantes, además de numerosos lugares para presenciar espectáculos. Por la magnitud de sus operaciones, así como por la gran cantidad de empleos que genera y las divisas que capta, el comercio es una actividad de primer orden en la economía de este municipio y entre las principales ramas comerciales más sobresalientes son la de alimentos y bebidas, prendas de vestir, gases y combustibles, materias primas y auxiliares, equipo de transporte, refacciones y accesorios, etcétera. Otro sector importante en la ciudad es el industrial, sobretodo el que se dedica al sector aeroespacial, automotriz, electrónica y productos médicos. Entre las empresas que se encuentran instaladas en la ciudad podemos encontrar: Eaton Industries, Toyota, Samsung, Plamex, SMK Electrónica, Sharp Electrónica México, Hisense Electrónica, Medtronic México, Plantronics, Chiyoda Integre, entre otras; le siguen la industria de alimentos y bebidas, la industria de la construcción y la fabricación de productos metálicos y no metálicos (Gobierno del Estado de Baja California, 2019). Con respecto al total de unidades económicas, en Tijuana existen un total de 57,626 establecimientos, siendo en su mayoría un 89% microempresas (INEGI, 2019).

Las problemáticas sociales más destacadas conforme a una encuesta realizada para el desarrollo del Plan Municipal de Desarrollo del municipio de Tijuana, se identificó un rezago social del 13.27% de la población, destacando que los que presentan un rezago medio y alto son los más vulnerables y los que se deben de atender con prioridad; el índice de pobreza se considera bajo (0.764) el cual está por encima del índice nacional que es de un 0.739 pero por debajo de la cifra estatal (0.765) lo que impacta directamente a 214 colonias de la ciudad.

En relación a la educación, al 2018 en Tijuana se atendió a 338,772 alumnos en educación básica, 73,133 en educación media superior y 56,940 en estudios superiores donde solo 51,274 alumnos eran de licenciatura universitaria (Sistema Educativo Estatal, 2019).

En temas de salud, Tijuana contaba al 2015 con una tasa de natalidad del 3.8% y de mortalidad del 4.9%, había 1,287,647 habitantes afiliados a un sistema de salud, entre IMSS (61.52%), Seguro Popular (26.75%) e ISSSTE (6.2%); sin embargo se

indica que cerca de 5,000 personas mensualmente son repatriadas lo que, sumado a la población flotante, aumenta el número de personas sin acceso a un sistema de salud (Gastélum, 2017).

Ensenada.

El municipio de Ensenada se encuentra colindando al norte con los municipios de Playas de Rosarito, Tecate, Tijuana y Mexicali; al oeste limita con el Océano Pacífico, al este con Mexicali y el Golfo de California y al sur con el estado de Baja California Sur y se caracteriza por contar con una población multiétnica y multicultural, recibiendo en las últimas décadas a indígenas provenientes de Oaxaca, Guerrero y Sinaloa; han crecido principalmente poblaciones como el Sauzal de Rodríguez, Maneadero, Vicente Guerrero y San Quintín, lo que ha propiciado que los servicios públicos existentes se concentren al norte del municipio (Novelo, 2017).

Ensenada cuenta con 542,896 habitantes, representado un 14.9% a nivel estatal manteniéndose en promedio al 2030 en un 15% (COPLADE, 2018). La población económicamente activa PEA del municipio es del 57.8%, de la cual, el 96.2.7% estaba ocupada (INEGI, 2011).

La actividad económica del municipio de Ensenada se concentra en actividades agrícolas y ganaderas en valles costeros e ínter montañosos. Las actividades pecuarias representan el 77.1% de la superficie total del municipio con 7,800 usuarios. Destaca en este municipio la actividad vinícola y vitivinícola ya que en esta región se producen más del 90% de los vinos del país, los cuales también tienen aceptación en el mercado extranjero y por ello sector primario se ubican el 16.27% de la población económicamente activa, el 26.96% en el secundario y finalmente 53.16% en el terciario (Gobierno del Estado de Baja California, 2019).

La industria manufacturera en Ensenada representa apenas el 6%; sin embargo, los servicios de alojamiento alcanzan un 10%, comprensible por considerarse una zona turística debido a su posición geográfica. En cuanto al número de establecimientos, este municipio cuenta con 30,610 unidades siguiendo en promedio el mismo porcentaje estatal de microempresas que es del 90% (INEGI, 2019).

En relación a la educación, al 2018 en Ensenada se atendió un total de 108,530 alumnos en educación básica, 22,879 en educación media superior y un total de

152,157 en educación superior de los cuales, 16,956 se encontraban cursando la Licenciatura (Sistema Educativo Estatal, 2019).

La problemática social se concentra en temas de pobreza ya que este ha sido un freno para el desarrollo económico-social, siendo el municipio de la entidad con mayor pobreza extrema; la inseguridad es otro factor importante que prevalece en la ciudad, debido a la delincuencia, crimen organizado, narcomenudeo y la adicción a las drogas, lo cual ha ido en aumento en las zonas más urbanizadas, hechos que afectan también la tranquilidad y patrimonio de las familias, lo que a su vez se traduce en una baja en la competitividad del municipio (Novelo, 2017).

Tecate.

El municipio de Tecate se encuentra al norte del Estado de Baja California y colinda al norte con Estados Unidos, al este con el municipio de Mexicali y Ensenada, al sur con Ensenada y Tijuana y al oeste con Tijuana. Este municipio tiene 115,570 habitantes representando esta cantidad un 3.2% del total de población estatal (COPLADE, 2018). La población económicamente activa es del 53.9% y de la misma, el 94.8% es población ocupada (INEGI, 2011).

La actividad económica principal del municipio de Tecate es el sector industrial, siendo las principales ramas de actividad: la industria maquiladora, la industria de producción y envasado de bebidas como la cerveza y refrescos, envasado de aceitunas y hortalizas, fabricación y reparación de muebles y elaboración de productos metálicos; su actividad artesanal es importante al producir cerámica, teja, baldosa, macetas de barro, ladrillo, vidrio estirado y talabartería (Gobierno del Estado de Baja California, s/f).

Las microempresas en Tecate representan un 88% del total de establecimientos los cuales suman un total de 3,469. Este municipio cuenta con el más alto porcentaje del Estado en cuanto al número de establecimientos dedicados a la manufactura, siendo este un 11% (INEGI, 2019). Los servicios de alojamiento y restaurantes representan un porcentaje del 10% y se relaciona con el turismo rural que se ha promovido en los últimos años (De Luna, 2012).

En el tema de educación, al 2017 el municipio de Tecate atendió a 21,971 alumnos en educación básica, 5,327 en educación media superior y 534 en educación

superior (Sistema Educativo Estatal, 2019). El municipio adolece de instrumentos necesarios para controlar el crecimiento urbano de manera ordenada porque aunque se han hecho esfuerzos con trabajos como la actualización del Programa de Desarrollo Urbano, la realidad es que es necesario incluir a la planeación toda el área rural (Fuentes, 2017).

En el tema de gestión gubernamental, hace falta modernizar el sistema recaudatorio y de gasto fijo, así como el manejo de recursos en transparencia y accesible y de igual forma, el saneamiento de las finanzas públicas; a pesar de que Tecate ha sido considerado el paraíso industrial, en los últimos años el número de establecimientos relacionados con la industria ha disminuido lo que conlleva al compromiso de incentivar la inversión; las vías adecuadas de comunicación y señalamientos que permitan aprovechar el turismo, el comercio y la industria, son otras carencias que presenta el municipio (Fuentes, 2017).

Playas de Rosarito.

El municipio de Playas de Rosarito se localiza en la zona noroeste del Estado. Limita al norte y este con Tijuana; al sur con Ensenada; y al oeste con el Océano Pacífico (Enciclopedia de los Municipios y Delegaciones de México, s/f.). Este municipio cuenta con 110,683 habitantes al 2018, el cual representa solo el 3% de la población (COPLADE, 2018). La población económicamente activa es del 56.34% y de la cual el 94.4% es población ocupada (INEGI, 2011).

En Playas de Rosarito, la actividad económica principal es el turismo, entre sus atractivos están la pesca deportiva y el *surfing*. En lo que se refiere a gastronomía, la Langosta a la Puerto Nuevo, atraen a la zona un gran número de visitantes. Hay, durante el año, gran cantidad de eventos deportivos que van desde torneos de volibol de playa y atletismo, carreras de motocross y bicicleta de montaña, también las tradicionales regatas de veleros (Gobierno del Estado de Baja California, s/f).

El municipio cuenta con 3,926 negocios, siendo el mayor porcentaje el comercio al por menor con un 36%, misma tendencia del nivel estatal; a diferencia del resto de los municipios, los servicios de alojamiento y restaurantes representan un 14% y la

industria manufacturara un 9%. Del total de establecimientos en Playas de Rosarito, el 92% son microempresas (INEGI, 2019).

El municipio de Playas de Rosarito al 2018 albergaba 23,959 alumnos en educación básica, 5,908 en educación media superior y 188 en educación superior, estando todos en la modalidad de Licenciatura (Sistema Educativo Estatal, 2019)

Análisis prospectivo. De acuerdo a Vistage (2019), el deterioro en el panorama global se debe principalmente a un retroceso en las economías avanzadas, incluyendo Estados Unidos y la eurozona; situación que se extiende a algunas economías emergentes como México y Rusia. Los principales riesgos globales son derivados de incertidumbre aún subyacente de la guerra comercial entre los Estados Unidos de Norteamérica y los principales bloques de comercio en Europa y Asia, principalmente (ver Tabla 3); con respecto a los países emergentes, la firma Euro Monitor International, considera que los precios del petróleo a la baja y la aparición de líderes populistas en América Latina, como es el caso de Argentina y Brasil y en cierta medida México, podrían influir sobre las perspectivas de las economías emergentes.

Tabla 3. *Perspectivas de crecimiento económico global 2019-2020*

País	Características
Estados Unidos de América	Para el año 2020 se espera un crecimiento esperado de 2.4% y 1.7% en 2019 y 2020, como resultado del deterioro en las condiciones comerciales de dicho país, la incertidumbre política derivada de su gobierno, recortes a la inversión y el efímero impacto de las reducciones impositivas sobre el crecimiento económico.
Eurozona	La economía parece estar frenando la eurozona cerca de su tendencia de crecimiento a largo plazo en 2019-2020, con aumento de riesgos a la baja. Se esperan crecimientos del PIB real de 1.7% y 1.6% en 2019 y 2020 respectivamente.
Reino Unido	En los últimos 5 años el crecimiento económico del reino Unido ha pasado de la parte superior a la parte inferior del ranking entre las economías del G7. El crecimiento ha disminuido particularmente desde el referéndum de Brexit en junio de 2016, como resultado de la incertidumbre generada por este acontecimiento afectando negativamente las expectativas de para el comportamiento del PIB en el Reino Unido
Japón	El consumo y la inversión se recuperaron un poco hacia el final del 2018, aunque de forma muy moderada. Las cifras esperadas de crecimiento del PIB real son de 0.6% para ambos periodos anuales.
China	Este país enfrenta presiones crecientes sobre el posible comportamiento a la baja de su mercado interno, y las consecuentes presiones en su comercio como resultado de las políticas comerciales estadounidenses. Se prevén crecimientos en su PIB de 6.1% y 5.9% en 2019 y 2020.

País	Características
Brasil	Se aprecia un incremento en la confianza empresarial como resultado de las reformas propuestas para el nuevo presidente de este país, lo cual resulta una incógnita dada su filiación partidista. Sin embargo, la situación en el ámbito doméstico es el centro de atención, con el mercado siguiendo de cerca la aplicación de medidas para equilibrar las cuentas fiscales de Brasil. Se pronostican crecimientos de 2.2% y 2.4% en 2019 y 2020.
Rusia	Se espera una desaceleración en la economía rusa, derivada de menores exportaciones, una reducción en su mercado interno y menores precios del petróleo. El pronóstico de crecimiento es de 1.3% y 1.4% para 2019 y 2020 respectivamente.
México	Se ha recortado las previsiones de crecimiento del PIB de México entre 0.3 – 0.4 puntos porcentuales en 2019-2020, reflejando resultados inerciales negativos a finales del 2018. Existe en ciertos sectores gran incertidumbre sobre las políticas del gobierno de López Obrador, particularmente en lo que se refiere a la lucha anti-corrupción contra acciones de gobiernos anteriores y un entorno de comercio global cada vez más deteriorado.

Fuente: Vistage (2019) Perspectivas de crecimiento económico global 2019-2020.

En el caso de México, las ventas al exterior tienen su peor caída mensual en casi cuatro, al bajar en septiembre 5.3% respecto a agosto de 2019, pero el país registró un superávit en la balanza comercial de septiembre de 449 millones de dólares, 72% por debajo de la cifra de agosto pasado pero suficiente para llegar a seis meses con saldos a favor para México de acuerdo a INEGI, (Expansión, 2019), además descendió seis lugares en el ranking de *Doing Business 2020*, quedando en el lugar número 60 de 190 países (Banco Mundial, 2019). Por otro lado, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2019) establece recomendaciones para el entorno económico y social del país entre las que se pueden encontrar las siguientes (ver Tabla 4):

Tabla 4. Recomendaciones de OCDE para México

Entorno Económico	Entorno Social
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mantener una política fiscal para conservar una relación deuda-PIB estable y considerar reducirla en el mediano plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Disminuir las aportaciones a la seguridad social por parte de los asalariados de ingresos bajos.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mantener la orientación de la política monetaria actual para contener la inflación. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Invertir en sistemas integrados de transporte público centrados en mejorar el acceso a zonas de ingresos bajos.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollar una reforma fiscal integral para ponerse en marcha en el medio plazo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ampliar el acceso a atención infantil de buena calidad y asequible.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fortalecer más la administración tributaria mediante una dotación de personal y de recursos adecuada y optimizar las capacidades tecnológicas. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elevar la calidad y la cobertura de la educación y formación profesional y técnica, en particular para las mujeres, y evaluar los resultados de los programas de este nivel educativo.

Entorno Económico	Entorno Social
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Vincular las bases de datos del Sistema de Administración Tributaria (SAT) y de seguridad social para mejorar la supervisión y el cumplimiento de las obligaciones fiscales. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Poner en marcha un enfoque coordinado para reducir la informalidad, que abarque la reducción de cargas administrativas de hacer negocios, incluidos los costos de cumplimiento de las obligaciones fiscales y la disminución de los costos de los despidos reforzando a la vez la protección social.
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incrementar la progresividad del impuesto sobre la renta personal al bajar el umbral de ingresos para la tasa máxima y recortar aún más las deducciones fiscales o convertirlas en créditos fiscales. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Elevar el impuesto a las emisiones de carbón de manera gradual y previsible, eliminar exenciones y tasas reducidas, y compensar a la población pobre.

Fuente: OCDE (2019). Estudios Económicos de la OCDE, México.

Considerando las información identificada de las fuentes consultadas y el hecho de que egresado tiene la ventaja de conocer el entorno económico, político y social a nivel macro para identificar el impacto a nivel micro; se puede concluir que a pesar del escenario que se presenta para México, el egresado de la licenciatura en Negocios Internacionales tiene la oportunidad de participar activamente para contrarrestar las necesidades que presenta el país al tiempo de contribuir a su reposicionamiento en el contexto global, a través de su ejercicio laboral; tanto desde dentro como fuera del mismo país, en empresas, organismos y organizaciones tanto nacionales como extranjeras.

2.1.2 Análisis del mercado laboral

Objetivo

Definir el entorno laboral en el que interactúa el egresado o potencial a egresar de la Licenciatura en Negocios Internacionales e identificar los sectores económicos clave como campo ocupacional y la problemática en la demanda del mercado profesional.

Método

Se realizó una investigación de tipo documental y empírica, donde la parte documental se desarrolló en función de la consulta de base de datos de acceso abierto como restringido, con la intención de identificar las tendencias, oportunidades y requerimientos del mercado laboral en el contexto nacional e internacional, mientras que la investigación empírica consistió en entrevistar a empleadores de egresados de la

Licenciatura en Negocios Internacionales a través de un grupo focal, para ello se determinó un muestreo por conveniencia a partir de los siguientes criterios:

- Que representaran las cuatro áreas de conocimiento de la profesión: economía, administración, contabilidad/finanzas y comercio internacional.
- El impacto de su servicio en el Estado.
- En su mayoría que hayan sido unidades receptoras para alumnos que participan en prácticas profesionales, proyectos de vinculación y servicio social profesional.
- Emplean a los egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

De acuerdo con Creswell (2005), el tamaño un grupo focal, dependerá del tema: a) de tres a cinco personas cuando son temas complejos y, b) de seis a diez personas si los puntos a desarrollar son asuntos más cotidianos, pero sobretodo, las sesiones no deben excederse de un número manejable de individuos. El objetivo de un grupo focal es conocer la apreciación de los participantes en relación a un tema designado.

Para efectos de conocer la opinión de empleadores de egresados de la Licenciatura en Negocios Internacionales participaron 16 empleadores que expresaron opiniones a partir de una guía de preguntas en dos grupos focales: 1 en Tijuana y 1 en Mexicali. Cabe mencionar que en el diseño de la investigación se determinó invitar a 17 empleadores que respondieron con al menos dos criterios de selección de muestra. En la tabla 5 se integra los datos de organización de los grupos focales.

Tabla 5. *Organización de grupos focales*

Unidad académica	Fecha de Aplicación	Horario de Aplicación	Empleadores	
			Invitados	Asistentes
Tijuana	6 de Noviembre de 2017	10:00 a 12:00 am	9	8
Mexicali	14 de Diciembre de 2017	10:00 a 12:00 am	8	8
Total			17	16

Fuente: Elaboración propia a partir de información proporcionada por todas las unidades académicas donde se imparte el programa educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales.

Desarrollo de los grupos focales. Cada una de las unidades académicas emitió una invitación formal vía oficio a aquellas empresas que fungen como unidades

receptoras para realizar prácticas profesionales y que representan empresas del sector servicios, comercio e industrial de la región con la finalidad de contar con su opinión sobre el plan de estudios vigente de la Licenciatura en Negocios Internacionales, el desempeño de los egresados, pero sobretodo conocer los retos y expectativas futuras que sus organizaciones contemplan en lo económico, tecnológico y social.

La dinámica de trabajo fue coordinada por un moderador catedrático del programa educativo, quien se encargó de realizar las preguntas pertinentes siguiendo el instrumento que se le proporcionó, moderando el tiempo y motivando la participación de todos los involucrados. Se filmó la sesión, con la finalidad de realizar el informe pertinente.

Instrumento de apoyo. Se replicó el instrumento desarrollado como parte de la metodología para obtener “Recomendaciones Generales para los Moderadores y Guía Temática para Reunión de Empleadores y Actores Clave del Sector Empresarial Turístico para la Modificación del Plan de Estudios” adaptado para su aplicación con el empleador de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales (ver Anexo 6.1), el cual contempla obtener información sobre los siguientes aspectos: Vinculación, desempeño, pertinencia, congruencia, plan de carrera en la empresa y prospectiva, además de solicitar su opinión sobre cuáles son las fortalezas, los temas que debe dominar, temas básicos y habilidades que presenta o debería presentar el profesionalista del área de negocios internacionales.

Análisis de la información. Cada unidad académica generó el informe pertinente y se compartió la información con la persona asignada como responsable de elaborar la evaluación externa e interna del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, para elaborar una sola redacción.

Resultados

Tomando en consideración lo anterior, a partir de la investigación documental y empírica se reconoce la ventaja que presenta el perfil y programa educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales para el mercado laboral que presenta la globalización.

La globalización aumenta la rentabilidad del capital humano a través de una mayor productividad laboral; algunos trabajadores participan en las industrias de exportación, y el desplazamiento de trabajadores hacia esas industrias aumenta la demanda de todos tipos de mano de obra. En este mundo global, en el cual existe cada vez mayor conectividad y flujo de información mediante las redes digitales y cibernéticas, es cada vez más necesaria la interacción organizacional mediante un liderazgo que busque trascender los límites de cada empresa, y cuente con las habilidades necesarias para concretar vinculaciones y alianzas estratégicas multifacéticas y multidimensionales. Para lograrlo, la comunicación e interacción dentro y fuera de la organización son fundamentales (Corán, 2018)

De acuerdo a Schwab (2016), el mercado laboral ha apostado por la automatización, lo que ha desatado una diversificación de actividades en los distintos sectores económicos que abre el abanico de opciones para posicionar al egresado o potencial a egresar en el campo laboral de acuerdo a las competencias y perfil.

El mercado laboral global está sujeto a variantes tan disímiles como la percepción de la estabilidad de las economías locales o la entrada y salida de nuevos actores, desde lo político hasta lo empresarial. Por ello, el panorama laboral cambia constantemente y, año tras año, es necesario revisar el estado del mismo para dar cuenta del escenario en el que las empresas y la fuerza laboral se mueven y se enfrentan a los siguientes retos (Kelly Services, 2018):

- El crecimiento de la productividad está repuntando de manera sostenida.
- El Producto Interno Bruto (PIB) ha experimentado un alza sostenida desde 2016.
- Aunque la participación laboral de las mujeres está en aumento, la brecha sigue siendo considerable. En el rango de 25-54 años, los hombres se sitúan por sobre el 90%, cifra que no ha tenido mayor variación en los últimos años. Sin embargo, las mujeres han tenido un franco ascenso dentro del mercado laboral, logrando un 60%.
- Aunque se ha logrado disminuir la informalidad laboral, ésta sigue siendo alta tanto para hombres como para mujeres, aunque son ellas quienes lideran este aspecto.

- A nivel de ingresos, la desigualdad sigue siendo bastante alta. Mientras el país se alza por cerca de 20 puntos porcentuales, el resto de los países integrantes de la OCDE promedian un 10%.
- El desempleo en México ha disminuido y se sitúa por debajo del promedio de la OCDE (4% versus 6%).
- En la primera década del siglo actual, hubo un incremento del empleo calificado, particularmente en la frontera norte del país.

De acuerdo con Rodríguez (2017), fue en el 2011 en Hannover Messe que se mencionó el término de Industria 4.0 (I4.0) el cual unifica las diversas aplicaciones de las tecnologías de la información con el objetivo de optimizar procesos de producción, facilitando la mejora continua y la intercomunicación entre empresas, además que se caracteriza por la evolución de los diversos vínculos de la cadena de valor, la construcción de puentes entre sistemas integrados y ciberfísicos, la aplicación de las tecnologías de la información aplicada a todo el proceso comercial, desde el diseño hasta la producción y distribución de bienes.

Este término también es conocido como la Cuarta Revolución Industrial, el cual combina el mundo digital y mecánico para lograr una eficiencia en la producción, impulsando el desarrollo de innumerables nuevos productos y servicios, así como, ha permitido desarrollar beneficios tangibles, desde la fase de conceptualización, diseño, producción y comercialización hasta los costos, la productividad y la capacidad de responder y adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado.

Los pilares fundamentales para el desarrollo de la cuarta revolución industrial (ver Figura 1) y sobre los que es necesario avanzar en la región de América Latina y el Caribe de acuerdo a la CEPAL (2018) son los siguientes: Digitalización e integración de cadenas de valor horizontales y verticales, digitalización de la oferta de productos y servicios y modelos comerciales digitales y acceso al cliente. Y para lograr esto, es necesario contar con instituciones, estrategias, políticas e instrumentos mucho más dinámicos y focalizados, que impulsen una colaboración y un vínculo mucho más estrecho y permanente entre los diversos actores.

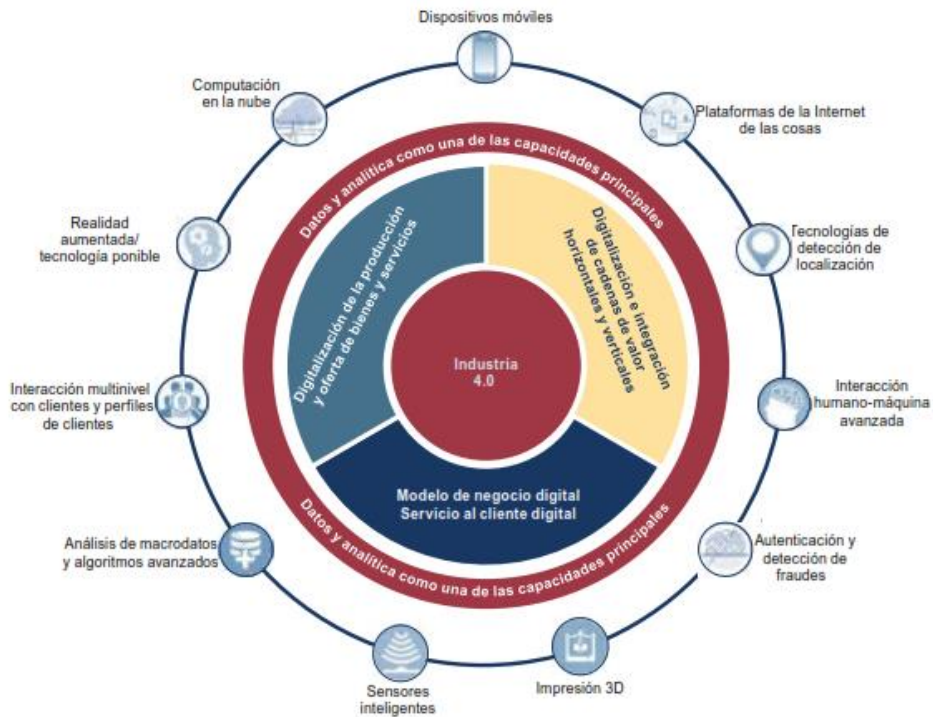


Figura 1. Cuarta revolución industrial: factores, componentes y herramientas

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), sobre la base de PwC (2016). "Industry 4.0:building the digital Enterprise" en línea <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>.

El trabajo, tal como lo entendemos hoy, deberá adaptarse a los radicales cambios que se esperan para el futuro. No sólo nos referimos a las actividades nuevas o a las funciones que se demandará en empleados del futuro, sino a la forma en que entendemos el empleo hoy: adaptación constante, aprendizaje continuo, conocimiento transversal, capacidad para inventar nuestro propio trabajo ("ser emprendedor") (UNIVERSIA, 2015).

Para Fayer, Lacey y Watson (2017), las carreras del futuro son:

- Manejo de bases de datos (Big Data).
- Psicoterapia y conciliación.
- Investigación científica (Biólogos, químicos, matemáticos e ingenieros enfocados en la investigación científica).
- Ingeniería informática.
- Ciencias del medio ambiente.

- Atención y cuidados de la salud (Médicos, terapeutas físicos, enfermeras, optómetras y odontólogos).
- Administración.
- Finanzas,
- Emprendimiento y liderazgo.

Para el Banco Mundial (2019) la tecnología está cambiando las habilidades que se valoran en el mercado laboral y está aumentando el valor de las habilidades que los robots no pueden reemplazar, por ejemplo, las habilidades cognitivas generales, como el pensamiento crítico, y las habilidades socio conductuales, así como el manejo y el reconocimiento de las emociones que permiten mejorar el trabajo en equipo. En países como Alemania, Dinamarca, España, Francia, la República Eslovaca, Sudáfrica y Suiza si los empleados manifiestan habilidades para resolver problemas complejos se asocia con salarios entre un 10% y un 20% más altos, mientras que, en Armenia y Georgia, la capacidad para resolver problemas y adquirir nuevas habilidades supone una prima en los salarios de casi el 20%. La capacidad para adaptarse con rapidez a los cambios es cada vez más valorada en el mercado laboral. El rasgo que se busca es la adaptabilidad, esto es, la capacidad de responder ante circunstancias inesperadas y de desaprender y volver a aprender rápidamente.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (2019), se dio a la tarea de analizar el futuro del trabajo y entre las conclusiones se pueden identificar las siguientes:

- Al menos seis de cada diez trabajadores no tienen competencias TIC básicas o experiencia con una computadora.
- El empleo a medio tiempo, temporal, de plataformas y el autoempleo en conjunto representan el 40% de la economía.
- En las últimas dos décadas disminuyó 20% el empleo en la manufactura y aumentó 27% el del sector servicios.
- De los trabajadores con menor nivel de capacitación, sólo el 20% sigue preparándose para desarrollar competencias.

Es fundamental subrayar, entonces, que la búsqueda por nuevas oportunidades de carrera y la vida útil de un ejecutivo dentro de la empresa están extremadamente relacionados a su capacidad de desarrollar sus cualidades humanas, mientras que sea capaz de conectarlas a sus habilidades técnicas y visión interdisciplinaria. Los individuos con capacidad analítica, estratégica y táctica claramente se destacan y tienen la oportunidad de rentabilizar oportunidades, incluso en mercados menos maduros o inestables. Para el empleador latinoamericano, la mayor dificultad al momento de un ejecutivo para cargos de media y alta gerencia: es encontrar talento calificado para áreas especializadas. La segunda mayor dificultad, es la falta de fidelidad y vínculos de estos profesionales con su trabajo (Page Group, 2019a).

El crecimiento del empleo en México durante los últimos años, ha estado impulsado por diversas tendencias, producto principalmente del incesante desarrollo tecnológico. Razones como la optimización móvil, la escasez de habilidades específicas, la innovación continua y la gestión del cambio, son las más representativas de acuerdo con Hays, una de las consultoras más importantes en materia de reclutamiento especializado, además estima que la demanda laboral continuara concentrando en competencias de alto nivel y ante este panorama la tendencia se observara en el mercado laboral son: Big data, la especialización del conocimiento, la diversidad de género, la evolución del marketing, el crecimiento de las PyMES, hacer más con menos, el sector público flexibilizará la mano de obra y la optimización móvil (Observatorio Laboral, s.f.)

Por otro lado, Page Group (2019b) establece que el mercado laboral para el 2020 observa un cambio y demanda de perfiles en las empresas debido a la implementación de tácticas para mejorar la retención dirigidas a las nuevas generaciones, es decir millennials y centennials, quienes buscan trabajar en empresas con flexibilidad y que les brinden áreas de crecimiento y nuevos retos (ver Tabla 6 y 7). Una de las tácticas a nivel global que se ha implementado, en empresas de la industria Fintech o tecnológicas, es la creación del puesto *Chief Happiness Officer*, quien tiene la tarea de implementar el bienestar dentro de su equipo. Algunos factores que seguirán siendo un reto para las organizaciones son:

- Transformación digital y cómo debe ser usada de manera efectiva.

- La participación de los millennials dentro el escenario profesional.
- Compañías con propósitos claros para todos los empleados.

Tabla 6. Características a cubrir en Gerencias Senior y/o Direcciones dentro de las organizaciones en el 2020, México

División	Posiciones más demandadas	Competencias y/o habilidades técnicas
Banca y Servicios Financieros	Contralor Financiero Normativo Relación con inversionistas	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El liderazgo situacional es la competencia más demandada dentro del sector financiero, complementando con habilidades técnicas que llevan a una evolución del perfil financiero. ▪ La competencia crece diariamente y las organizaciones valoran perfiles integrales, especializados en sus industrias, bilingües y con habilidades gerenciales orientadas hacia el manejo de equipos y resolución de problemas.
Impuestos	Director de impuestos Gerente de planeación fiscal	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Conocimiento y entendimiento de las nuevas regulaciones en materia fiscal. ▪ <i>Lobbying</i> con SAT, PRODECON y cumplimiento fiscal. ▪ Inglés avanzado. ▪ Experiencia en impuestos internacionales, especialmente en los de Latinoamérica.
Legal	Banca y Servicios Financieros: Director/Gerente Jurídico Consumo Masivo / <i>Retail</i> : Gerente Jurídico Farmacéutico y Salud: Director Jurídico Industria / Manufactura / Química: Gerente Jurídico Automotriz / Servicios: Gerente Jurídico <i>Compliance</i> : Director / Oficial de Cumplimiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las empresas valoran la capacidad de tener una visión estratégica del negocio y comportarse como un <i>Business Partner</i>.
Seguros	Gerente de Riesgos Director de Estrategia Director de Canales de Distribución	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las competencias más buscadas son la capacidad de innovar, <i>project management</i> y conocimiento en la gestión de canales masivos.
Recursos Humanos	Norte: son aquéllas especializadas en administrar y promover los beneficios y el desarrollo del talento, además de la responsabilidad especializada en administrar las relaciones laborales y sindicales de la empresa. Para el resto del país: se buscan Directores y Gerentes de Recursos Humanos con un enfoque generalista. De manera más especializada, Gerentes de Desarrollo Organizacional y de Atracción y Talento.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se busca la especialización de los perfiles en los diferentes enfoques del área de RH como lo son: Desarrollo Organizacional, Beneficio del Personal y Relaciones Laborales dentro de la empresa, así como el conocimiento en la operación de cada de ellas. ▪ El idioma inglés a nivel de negociación y/o un tercer idioma, se ha vuelto un tema mandatorio. ▪ Específicamente para la región norte de México, los "<i>softskills</i>", el liderazgo y la capacidad para participar en la elaboración de estrategias con impacto y enfoque al negocio, se han vuelto competencias cada vez importantes.

División	Posiciones más demandadas	Competencias y/o habilidades técnicas
Ventas	Ventas Industriales <i>Contract Logistics Manager</i> Director de Unidad de Negocios Director / Gerente de Desarrollo de Negocios	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El mercado demanda perfiles comerciales con técnicas de venta aún más consultiva, enfocado en las necesidades del cliente y en una relación de largo plazo, con experiencia en operación para el mejor entendimiento del producto
	Ventas Consumo Masivo Canal tradicional: Alta demanda de posiciones Gerente Nacional y Gerente Regional de Ventas Gerente de <i>Trade Marketing</i> KAM de Autoservicio <i>Revenue Management</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Perfiles analíticos y que puedan anticipar cambios macroeconómicos que puedan afectar el posicionamiento de la empresa en el mercado.
	Ventas de Servicios de Tecnologías de Información <i>Business Development Manager</i> <i>Account Manager</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Expertos en venta consultiva con experiencia en su industria meta. ▪ Negociación y capacidad de relacionarse a nivel directivo, gerencial y operativo. ▪ Conocimiento de nuevas tendencias tecnológicas ▪ Inglés de negocios
Marketing	Marketing Tradicional Consumo Masivo: Director/ Gerente de Marketing OTC: Gerente de Producto /Marca Automotriz: Director de Marketing / Gerente de Medios y Relaciones Publicas Customer Marketing: Gerente Shopper/ Customer Marketing Comunicación y Relaciones Públicas: Director de Comunicación Corporativa Mercadotecnia Sector Industrial: Director Marketing y Gerente de Producto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Buena visión del negocio ▪ Excelente dominio del P&L ▪ Orientados al análisis de datos y retorno de inversión ▪ Perfiles estratégicos con capacidad de ejecutar las campañas

División	Posiciones más demandadas	Competencias y/o habilidades técnicas
	Marketing Digital <i>Product Manager (IT)</i> <i>Chief Digital Officer</i> <i>Digital Transformation Director</i> <i>Content Manager</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El talento ahora más que nunca debe desarrollar habilidades como: pensamiento crítico, comunicación efectiva, resolución de problemas y trabajo en equipo, sin dejar de lado el conocimiento técnico y análisis de datos como: <i>Business Acumen</i>, <i>Data Analysis</i>, Metodologías Lean, UX, etc.
Retail	Gerente de Categoría Gerente de Expansión (especialmente en la industria de Oil & Gas) Director / Gerente de Operaciones	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Las habilidades más buscadas en la industria, en términos de operación, son: gestión de los KPIS del negocio, gestión de la rotación, entendimiento financiero de la operación y el desarrollo de equipos para maximizar su potencial.
Salud	Gerente de Producto Director de Calidad Farmacéutica Gerente de Nuevos Negocios Gerente / Director Médico	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adaptabilidad a nuevos entornos regulatorios, de comercialización y a estrategias creativas que se generan en dicho sector.

División	Posiciones más demandadas	Competencias y/o habilidades técnicas
Tecnologías de la Información	CTO para <i>Startups</i> y Fintech Directores de Ciberseguridad Directores de Transformación Digital Líderes Técnicos con mucho conocimiento en desarrollo En la región Norte del país las posiciones más buscadas son las relacionadas con Big Data	Visión de negocios, creación de estrategias y buena interacción con las áreas de negocios. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Dentro de la parte técnica, se buscan perfiles con alta experiencia y entendimiento del negocio.
Ingeniería y Manufactura	En el Centro y Sur de México, las posiciones que más se buscan son: Gerencias de Calidad, Gerencias de Producción y Gerencias de Planta / Operaciones. El Norte del país se han visto en la necesidad de posiciones como: Director I+D y Directores de Operaciones con una visión más estrategia e integral del negocio.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se buscan perfiles con una visión estratégica, <i>hands-on</i>, proactivos y con <i>soft skills</i> que les permitan liderar y desarrollar equipos de alto rendimiento.
Cadena de suministro y Procuramiento	<i>Supply Chain Manager</i> <i>Materials Manager</i> <i>Transport Manager</i> <i>Supply / Demand Planning Manager Procurement Manager</i> Director / <i>Gerente de Sourcing</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Competencias de liderazgo y especialización en los diferentes elementos dentro del área de Cadena de Suministro y Compras para mayor desarrollo del negocio. ▪ Conocimientos y habilidades para implementar sistemas de planificación de recursos empresariales (ERPS) enfocados a cada sector, algunos ejemplos: Manhattan para Ware Housing. ▪ Habilidades técnicas en Softwares más especializados según la industria. Sentido de urgencia y visión de negocio

Fuente: Elaboración propia con información de Page Group (2019) Estudio de Remuneración, México 2020, págs. 33 -88

Tabla 7. Características a cubrir en posiciones Junior a Gerencias Medias dentro de las organizaciones en el 2020, México

División	Posiciones más demandadas	Competencias y/o habilidades técnicas
Finanzas e Impuestos	Contabilidad Impuestos Planeación Financiera	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Inglés avanzado ▪ Perfiles contables integrales que conozcan de distintas áreas
Ventas y Marketing	Ventas Ingeniero de Ventas <i>Key Account Manager</i> <i>Business Developer</i> <i>Customer Service Manager</i> Gerente Regional Marketing Product / <i>Brand Manager</i> <i>E-commerce Manager</i> Coordinador / Gerente de Marketing Digital Especialista SEO / SEM	Las empresas actualmente están buscando talento con competencias como liderazgo, resiliencia y trabajo en equipo
Ingeniería y Manufactura	<i>Program Manager</i> Ingeniero de Calidad	Perfiles “híbridos”, que trabajen con equipos multidisciplinarios, tengan habilidades de liderazgo, resolución de problemas y excelente comunicación.
Cadena de suministro y Procuramiento	Planeador de la Demanda Gerente de S&OP Gerente de CEDIS Planeador de la Producción Gerente de Tráfico	Actualmente los perfiles más solicitados son aquellos con un mayor grado de especialización como conocimientos de ERP y/o certificaciones y un nivel avanzado de inglés.
Recursos Humanos	Generalista / Gerente de RHH Compensaciones y Beneficios Atracción de Talento	El perfil más valorado para perfiles de Recursos Humanos tiene que involucrarse con la operación y tener aptitudes para la generación de estrategias.
Asistentes	Asistente Ejecutivo <i>Office Manager</i> <i>Chief of Staff</i>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mantener conversaciones de negocios en inglés ▪ Multitasking
Salud	Analista / Coordinador de Asuntos Regulatorios Especialista de Producto Gerente de Ventas Coordinador de Marketing	Adaptabilidad a nuevos entornos regulatorios, de comercialización y a estrategias creativas que se generan en dicho sector.

División	Posiciones más demandadas	Competencias y/o habilidades técnicas
	<p><i>Compliance</i> y Ventas son las áreas con mayor demanda de posiciones como: Ejecutivo de Ventas <i>Relationship Manager Senior y Junior</i> <i>Compliance Senior y Junior</i></p> <p>Mercado en general: Gerente de Contabilidad sigue siendo una posición demandada</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dominio avanzado de Excel y ERP's. En Banca se usa prácticamente para todo y marca una gran diferencia en el éxito de los candidatos y su rápida adaptación en el sector. ▪ Certificaciones financieras que les den un conocimiento amplio sobre las actividades a desempeñar y que estén respaldadas por Instituciones de renombre, tales como CFA o las Figuras de la AMIB. <p>Excelente nivel de comunicación para transmitir mejor su día a día con clientes internos y externos.</p>
<i>Retail</i>	Gerente de Categoría Coordinador de Expansión Comprador	Las habilidades más buscadas en la industria, en términos de operación, son: gestión de los KPIS del negocio, gestión de la rotación, entendimiento financiero de la operación y el desarrollo de equipos para maximizar su potencial.

Fuente: Elaboración propia con información de Page Group (2019) Estudio de Remuneración, México 2020, págs. 102-140

Análisis del Mercado Laboral desde el punto de vista de la Investigación Empírica

Por otro lado, el mercado laboral regional representado por empresas tanto del sector industrial, comercial (Deloitte, Citibanamex, Morzan Corporation, GT Services, Cámara Nacional de la Industria de Restaurantes y Alimentos Condimentados, Kuehne + Nagel, Secretaria de Desarrollo Económico de Baja California, Ernest and Young, LG Electronics Mexicali-Pantos Logistics, México, etc.) y través de su participación en un Grupo Focal que se realizó con empleadores de egresados de la Licenciatura en Negocios Internacionales, tanto en Tijuana como en Mexicali, nos hacen saber lo siguiente:

- Dentro de las principales deficiencias en los egresados de esta licenciatura está en el uso y dominio de software de negocios, dominio de inglés técnico, pensamiento analítico y capacidad para resolver problemas.
- Consideran imperativo una especialización en la fase terminal de sus estudios que les proporcione enfoque para desarrollar mayores aptitudes y dar mayor respuesta a las necesidades que tiene la comunidad.
- Proponen como áreas de especialización: finanzas, gestión de proyectos, operación del comercio exterior, mercadotecnia.
- No existe un concepto definido de lo que un Lic. en Negocios Internacionales es.
- Dentro de sus fortalezas se encuentran su actitud hacia el trabajo, sus valores y la ética. De igual forma, recomendaron reforzar los siguientes valores: responsabilidad, honestidad, humildad e integridad.
- Las habilidades que buscan los empleadores en un egresado de esta licenciatura, son la negociación, desarrollo, solución de proyectos, trabajo en equipo y el uso de las herramientas tecnológicas.

Al finalizar la sesión se les solicitó una opinión general sobre el egresado o el programa educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales, entre las que podemos encontrar las siguientes:

Opinión #1

“Al ser un Lic. en Negocios, te da un enfoque en economía o comercio. Haces de una persona que sabe ese tema en particular pero que por otro lado trae todo un backup previo que puedes emplear para cualquier otra área de la misma compañía, puede ser alguien que vas a poder colocar en diversas posiciones de la organización”

Opinión #2

“...Considero que hace falta lo que es la cuestión del mercado de dinero, el egresado profesionalista tiene que tener conocimientos, aunque sean básicos, pero debe de conocer desde cómo está la organización de la bolsa de valores, cuáles son los tipos, quiénes los regulan, cuáles son sus leyes principales, en la cuestión de conocer divisas, lo que son los commodities, mercado de dinero y los principales índices... indicadores de México y en el mundo”.

Opinión #3

“Cuatro años no te da para hacerte experto en ciertos temas, mi idea es, si podemos tomamos la decisión y quizá que los primeros 6 semestres las aptitudes básicas - elementales para desarrollar negocios en nuestra región y al final especialidad en los últimos dos semestres sobre ciertos temas... carga financiera pesada, yo prefiero que sepan hacer una o dos cosas ... a la perfección, una especialidad en negocios internacionales orientada a logística y les damos el 60% de la carrera de logística y el otro 40%...

“La intención es volver a trabajar en un abanico muy amplio, porque siempre nos preguntan que los de negocios que deben saber hacer y creo que en las opiniones van a estar, la parte financiera y la parte de valores, mercado de dinero, aprender cómo utilizar instrumentos de deuda como desarrollar productos para el mercado financiero y la verdad es que el de

negocios puede hacer eso pero puede hacer 20 cosas más...Si para logística; la competencia, CESUN y otras universidades ya hicieron una ingeniería en logística, ya hicieron licenciatura en logística y negocios, entonces yo me tengo que diferenciar porque ellos si están viendo al 100% eso y nosotros estamos yendo 30-40 ”.

Tomando en consideración lo anterior, a partir de la investigación documental y empírica se reconoce la ventaja que presenta el perfil y programa educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales para el mercado laboral que presenta la globalización, aunado a las exigencias de la cuarta revolución industrial, es su adaptabilidad y las áreas de conocimiento que comprende, ya que está formado por un abanico de conocimientos basados en teorías organizacionales y de estrategias comerciales, esquemas financieros, habilidades de comprensión e interpretación legal, de manejo de herramientas básicas de tecnología, la destreza en el emprendimiento y desarrollo de nuevos negocios, además de poseer el dominio en el manejo de idiomas, todo lo anterior planeado y configurado para que se pudiese en su momento cumplir en lo proyectado y así poder satisfacer la demanda laboral de las empresas nacionales, internacionales, multinacionales y globales, sin embargo, la adaptabilidad de las organizacionales ante la inminente presencia de la revolución de las tecnologías y la responsable interacción con el medio ambiente, obliga el pensar en los cambios y/o adaptaciones que se requieren en el programa educativo, el manejo de las bases de datos y tecnologías informáticas, también comúnmente conocida como el Big Data y las TIC's requiere de fomentar nuevas destrezas y un sentido para la detección del manejo de información más pertinente a las condiciones de la empresa y el mercado que se tenga como objetivo, también las nuevas adaptaciones en los modelos de negocios basados en la reorganización de la cadena de valor, así como en la cadena de suministros, es el que hoy reclaman por buscar entornos sociales y ambientales más amigables recargados en el desempeño responsable y sustentable.

2.1.3 Estudio de egresados

La información que a continuación se presenta, es el resultado de un proyecto investigativo que tiene como propósito la generación de conocimiento para la toma de decisiones del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales desde la percepción del egresado del Plan de Estudios de 2009-2, de las generaciones de los periodos del 2013-1 a 2018-2.

Objetivo

Analizar las expresiones de los egresados de acuerdo con su desempeño en el mercado laboral con la finalidad de retroalimentar el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Método

El estudio de egresados se realizó mediante una investigación empírica que permitió encuestar a una muestra representativa de los egresados del programa educativo con un enfoque cuantitativo.

Población y muestra de egresados. La población de egresados del plan de estudios 2009-2 de los años 2013 al 2018 es de 665 distribuida en las dos unidades académicas, al inicio del estudio se acordó realizar una muestra censal a partir de las bases de datos de egresados de cada Facultad, logrando una capacidad de respuesta aceptable al reunir 245 egresados alcanzando una de confiabilidad de 95% y un margen de error de 5%, ver tabla 8.

Tabla 8. *Universo de investigación de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Facultad	Número de egresados	Encuestados
Facultad de Contaduría y Administración	338	135
Facultad de Ciencias Administrativas	327	111
Población Total	665	246

Fuente: Elaboración propia en función del padrón de potenciales a egresar de las generaciones 2013-1 a 2018-2

El cálculo del tamaño de la muestra para este estudio se conformó de acuerdo al universo de los egresados que corresponden a las generaciones del 2013-1 al 2018-2 de la licenciatura en Negocios Internacionales del plan de estudios del 2009-2. El tamaño muestra se calculó (ver Tabla 9) con la siguiente fórmula y datos de confiabilidad y error:

Tabla 9. *Tamaño de la muestra de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Símbolo	Datos	Descripción
N	665	Población
Z	1.96	Variable normal estándar para 95% de confiabilidad
P	.50	Proporción basada en muestra previa
e	5%	Error entre la proporción verdadera y la estimada
Formula		Tamaño de muestra redondeado al valor superior
n	244	

Fuente: Elaboración propia.

Instrumento de egresados. El instrumento está estructurado en el siguiente orden: perfil de la licenciatura en Negocios Internacionales, situación laboral, percepción de la preparación, carrera y plan de estudios, posgrado y comentarios finales (ver Anexo 6.2).

Procedimiento de recolección de análisis de datos. El instrumento se aplicó en modalidad en línea, diseñado en el formulario de las aplicaciones de Google, donde la UABC tiene dominio de uso. Dicho formulario se envió por correo electrónico a los egresados del programa educativo, anexando el link para ingresar y responder el cuestionario (ver Figura 2). Las unidades académicas que fueron consideradas para realizar el estudio fueron: la Facultad de Contaduría y Administración Tijuana y la Facultad de Ciencias Administrativas Mexicali, con el mismo instrumento. El instrumento fue diseñado para ser contestado de manera rápida y fácil por el usuario, que hubiera una concatenación en las respuestas y en caso de que la respuesta no tuviera secuencia, en automático se pasaba al siguiente grupo.

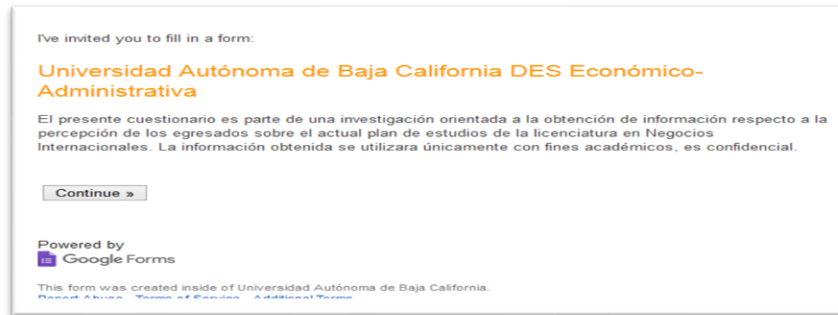


Figura 2. Acceso a encuesta electrónica para egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales

Fuente: Facultad de Contaduría y Administración, UABC Tijuana, recuperado de https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfttHNOUgMnjsgGNuKwBY5IrmpxpbtNSk1z6HuxWNIz42d4FA/viewform?usp=sf_link

Resultados

En la actualidad, el desempeño profesional en una sociedad globalizada demanda, además de las competencias específicas de una profesión, competencias genéricas o transversales, que se expresan en diferentes profesiones, tales como: la capacidad de gestionar de forma autónoma y permanente el conocimiento, de investigar, de trabajar en equipos, de comunicarse en un segundo idioma y de aprender a lo largo de la vida (González y González, 2008). Además “La educación universitaria adquiere gran importancia por el impacto que tiene al desarrollar la capacidad de la fuerza laboral, el nivel de productividad nacional y la competitividad internacional” (Damián, Montes y Arellano, 2010, p. 05).

Situación sociodemográfica

Los egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales de los periodos 2013-1 a 2018-2 a nivel estatal nos hacen saber que el 84.9% de los egresados son solteros y solo el 9.4% se encuentran casados y un 5.7% viven en unión libre, el 57.6% son del sexo femenino y el 42.4% son del sexo masculino, que el 66.4% de los egresados se encuentran en un rango de edad de 20 a 25 años, Además nos indican que el 63.4% se encuentra titulado contra el 36.6% que aún no se ha titulado, de los cuales el 1.1% nos hace saber que su trámite de titulación está en proceso, el 1.1% nos indican que por exceso de trabajo y su horario laboral, no coincide con el horario de atención de la Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar (CSEGE), un 27.8% por no cubrir requisitos para realizar trámite de titulación, un 1.1% por lo

burocrático para realizar el trámite en sí, y un 6.7% desconoce los requisitos para iniciar su trámite de titulación.

El 89.4% de los egresados se encuentran trabajando en la actualidad, de los cuales el 37.7% trabaja en el sector de la manufactura, el 32.9% en el sector servicios, un 26.8% en el sector comercio y un 5.7% en el gobierno, de igual forma nos hacen saber que el 71.1% obtuvo trabajo en el lapso de seis meses que finalizó sus estudios y un 22% ya tenía trabajo cuando finalizó sus estudios, considerando que influyó el dominio de otros idiomas, la licenciatura que estudiaron y su experiencia laboral que obtuvieron a través de la práctica profesional que realizaron, como parte de sus estudios. Nos indican de igual forma, que en la actualidad el 26.4% percibe un salario mensual mayor a 20,000 pesos, mientras que un 17.9% percibe un salario mensual en un rango de 15,001 a 20,000 pesos, un 24% un salario en un rango de 10,001 a 15,000 pesos y un 24% un salario en un rango de 5,001 a 10,000 pesos.(ver Tabla 10).

Entre las empresas donde se encuentran laborando los egresados de la Licenciatura en Negocios Internacionales, se encuentran: Deloitte, SMK Electrónica S.A. de C.V., Benchmark Electronics, Hyundai de México, Greatbatch Medical, Foxconn, Flextronics, TLC Asociados, Toyota Motor Manufacturing de Baja California, Sigue Corp., Honeywell Productos Automotrices, Sanhua Automotive de México, entre otras.

Tabla 10. *Situación sociodemográfica de los egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Variable	Absoluto	%
Sexo		
Femenino	141	57.3
Masculino	105	42.7
Edad promedio		
Menor de 21	2	1.6
Entre 22 a 25	118	65.1
Mayor a 25	53	33.01
Estado civil		
Soltero	148	85.0
Casado	13	9.3
Unión libre	12	5.7
Año de egreso		

Variable	Absoluto	%
Egreso actual 2018-2017	132	53.2
Egreso anterior 2016-2013	114	46.8
Titulados		
Titulados	100	63.4
Sin titular	73	36.6
Egresados laborando		
Egresados que sí laboran	153	89.4
Egresados que no laboran	20	10.6
Sector ocupacional		
Servicios	60	32.9
Comercio	43	26.8
Industria	60	33.7
Gobierno y otros sectores	10	0.9
Experiencia laboral en antigüedad		
1 a 2 años de antigüedad de experiencia	85	34.5
Menos de un año de antigüedad de experiencia	112	45.5
3 a 4 años de antigüedad de experiencia	33	13.4
4 o más años de antigüedad de experiencia	16	6.5
Tiempo para encontrar empleo formal		
Al momento de egresar con empleo	54	22.0
Menos de seis meses	175	71.1
Más de seis meses	17	6.9
Sueldo actual		
Sueldo inferior a \$5,000.00	19	7.7
Sueldo de \$5,000.00 a \$10,000.00	59	24
Sueldo de \$10,000.00 a \$15,000.00	59	24
Sueldo de \$15,000.00 a \$20,000.00	44	17.9
Sueldo superior a \$20,000.00	65	26.4

Fuente: Elaboración propia con datos de cada Facultad.

Satisfacción con la formación recibida por la universidad. Al cuestionar al egresado sobre su satisfacción con la formación profesional que recibieron de UABC, el 61.4% de egresados nos hacen saber que se encuentran satisfechos, mientras que un 27.2% dice estar muy satisfecho, un 10.6% poco satisfecho y solo un 0.8% insatisfecho (ver Tabla 11).

Tabla 11. *Satisfacción de los egresados con la formación recibida por la universidad*

Variable	Absoluto	%
Formación profesional recibida		
Muy satisfecho	67	27.2
Satisfecho	151	61.4
Poco satisfecho	26	10.6
Insatisfecho	2	0.8

Fuente: Elaboración propia con datos de cada Facultad.

Respecto a la opinión de los egresados sobre las habilidades para resolver necesidades y problemas del mercado laboral en el ejercicio laboral, se requirió preguntarles sobre las áreas de énfasis del programa educativo, para que ubiquen sus fortalezas al estar laborando, ellos mencionaron que las principales áreas son: el área comercio, administración y contable-financiera, mientras que sus áreas de oportunidad son derecho, contable-financiera y economía (ver Tabla 12).

Tabla 12. *Principales requerimientos formativos de los egresados para resolver necesidades y problemas en el mercado laboral*

Variables	Principales requerimientos		
Áreas fortalecidas	Comercio	Administración	Contable-Financiera
Áreas de oportunidad para fortalecer	Derecho	Contable-Financiera	Economía
Habilidades	Comunicación oral y escrita en otro idioma	Trabajo en equipo	Negociar

Fuente: Elaboración propia con datos de cada facultad.

Interés de desarrollo profesional. Respecto a la actualización y superación de los egresados, el 6.9% de los egresados se encuentran realizando un posgrado en las áreas económico- administrativas, en UABC y CETYS. Mientras que del 93.1% que a la fecha no está estudiando un posgrado, un 83.8% tiene contemplado estudiar un posgrado en los próximos dos años, un 26.6% está considerando el área de comercio exterior, un 21.2% en el área de finanzas y un 18.2% en el área de mercadotecnia (ver Tabla 13).

Tabla 13. *Interés de desarrollo profesional de egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Variable	Absoluto	%
Posgrado actual		
Cursando actualmente	17	6.9
No cursa	229	93.1
Posgrado a estudiar en los próximos 2 años		
Interesado en estudiar	192	83.8
No interesado	37	16.2
Tipo de posgrado que desea cursar		
Maestría en mercadotecnia	51	26.6
Maestría en finanzas	38	19.8
Maestría en comercio exterior	35	18.2
Otros posgrados afines al área de negocios internacionales	122	35.4

Fuente: Elaboración propia con datos de cada Facultad.

Relación con diversas modalidades de aprendizaje con la formación integral del egresado. En la opinión de los egresados sobre las modalidades de aprendizaje que tienen mayor impacto en su profesión, los egresados mencionan que son las prácticas profesionales tienen mayor influencia en su formación integral ya que en la practicas profesionales realizan proyectos y prácticas con competencias reales de acuerdo a su formación profesional. Otras modalidades comprenden el servicio social y proyectos de vinculación con parcial influencia, donde los programas gubernamentales limitan a los egresados a realizar actividades acordes a su formación, y en el caso de los proyectos de vinculación, están enfocados a un objetivo específico (ver Tabla 14).

Tabla 14. Modalidades de aprendizaje que influyen en la formación integral de los egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales

Variable	Influyó
Modalidad de aprendizaje	
Prácticas profesionales	Totalmente
Servicio social	Parcialmente
Proyectos de Vinculación con Valor en Créditos	Parcialmente

Fuente: Elaboración propia con datos de cada Facultad.

Competencias requeridas por el mercado laboral y la sociedad. El mercado laboral les ha exigido conocimientos en procesos de negociación, desarrollo y

planeación de suministros, innovar en procesos y servicios, así como, mientras que en habilidades la exigencia corresponde al desarrollo de una comunicación oral y escrita en otro idioma, negociación y trabajo en equipo (ver Tabla 15).

Tabla 15. *Competencias requeridas por el mercado laboral y la sociedad para el egresado de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Variables	Principales requerimientos		
Mercado laboral	Proceso de negociación	Innovar en procesos y servicios	Desarrollo y planeación de suministros
Habilidades	Comunicación oral y escrita en otro idioma	Trabajo en equipo	Negociar

Fuente: Elaboración propia con datos de cada Facultad.

Recomendaciones al perfil de egreso del programa educativo. A partir de los hallazgos encontrados, respecto a la opinión de los egresados sobre las habilidades para resolver necesidades y problemas del mercado laboral en el ejercicio laboral, se requirió preguntarles sobre las áreas de énfasis del programa educativo, para que ubiquen sus fortalezas al estar laborando, ellos mencionaron las principales áreas son: el área comercio, administración y contable-financiera, mientras que sus áreas de oportunidad son derecho, contable-financiera y economía.

El mercado laboral les ha exigido conocimientos en procesos de negociación, desarrollo y planeación de suministros, innovar en procesos y servicios, así como, mientras que en habilidades la exigencia corresponde al desarrollo de una comunicación oral y escrita en otro idioma, negociación y trabajo en equipo.

Entre los comentarios finales por parte de los egresados, sugieren que se resuelvan casos prácticos como parte de las unidades de aprendizaje, que se fortalezca el área de finanzas y comercio, mayor uso de herramientas tecnológicas, aumentar el nivel de exigencia del idioma inglés para agregar unidades de aprendizaje 100% en inglés, así como desarrollar unidades de aprendizaje optativas para lograr una especialización en áreas relacionadas a la licenciatura. Por otro lado, consideran que debe existir mayor nivel de exigencia por parte de los docentes hacia los alumnos, y de igual forma, que los docentes sean más responsables de su impartición de la unidad de aprendizaje y que no pongan a los alumnos a dar la clase.

2.1.4 Análisis de oferta y demanda

Objetivo

Analizar la oferta de programas educativos y la demanda vocacional para cursar el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales

Método

Para el análisis de oferta de programas educativos se realizó una investigación documental con la finalidad de identificar la oferta del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales a nivel nacional y estatal, mientras que la investigación empírica se utilizó para identificar la demanda del programa educativo por parte de los alumnos de Educación Media Superior del estado de Baja California.

En la investigación documental se realizó una búsqueda exploratoria con la finalidad de identificar el estado que guarda el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales a nivel nacional y estatal, por lo que se revisó la información publicada por la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES), el *International Ranking Expert Group Observatory on Academic Ranking and Excellence* y la publicación *Compara Carrera* del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) para identificar la oferta por parte de las instituciones de educación superior públicas o privadas.

Como investigación empírica se consideró el estudio de factibilidad realizado por la Facultad de Ciencias Químicas e Ingeniería para el programa educativo de Farmacéutico, donde se aplicaron instrumentos en forma escrita y formato digital. Se aplicaron 1024 instrumentos distribuidos entre Mexicali, Tijuana, Ensenada y Tecate (ver Tabla 16) entre las instituciones de educación media superior públicas (Colegio de Bachilleres del Estado de Baja California, Colegio de Estudios Científicos y Tecnológicos del Estado y Dirección General de Educación Tecnológica Industrial) del Estado de Baja California ya que, son las que concentran el 66% de la matrícula del estado. Se consideró como muestra representativa a los semestres de cuarto, quinto y sexto semestre de las instituciones de educación media superior pública (ver Tabla 17).

Tabla 16. *Instrumentos aplicados por municipio*

Municipio	No. de Instrumentos	Porcentaje
Mexicali	392	38
Tijuana	232	22.66
Ensenada	262	25.59
Tecate	138	13.48
Total	1024	100

Fuente: Facultad de Ciencias Químicas e Ingeniería, UABC

Tabla 17. *Instrumentos aplicados por semestre*

Semestre	No. de Instrumentos	Porcentaje
Cuarto	814	79.49
Quinto	16	1.56
Sexto	194	18.95
Total	2024	100

Fuente: Facultad de Ciencias Químicas e Ingeniería, UABC

Resultados

De acuerdo con el *IREG Observatory on Academic Ranking and Excellence (2018)*, entre las principales universidades de México se encuentran las siguientes (ver Tabla 18):

Tabla 18. *Principales universidades de México*

Institución de Educación Superior	Estado de la Republica	Estatus
1. Universidad Nacional Autónoma de México	Ciudad de México	Pública
2. Universidad de Guadalajara	Jalisco	Pública
3. Instituto Politécnico Nacional	Ciudad de México	Pública
4. Universidad Autónoma de Nuevo León	Nuevo León	Pública
5. Universidad Autónoma Metropolitana	Ciudad de México	Pública
6. Tecnológico de Monterrey	Nuevo León	Privada
7. Universidad Veracruzana	Veracruz	Pública
8. Universidad Autónoma del Estado de México	Estado de México	Pública
9. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla	Puebla	Pública
10. Universidad de las Américas Puebla	Puebla	Privada
11. Universidad de Sonora	Sonora	Pública
12. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo	Hidalgo	Pública
13. Universidad Autónoma de Baja California	Baja California	Pública
14. Universidad Iberoamericana, A.C.	Ciudad de México	Privada
15. Universidad de Colima	Colima	Pública

Fuente: Elaboración propia con información de *IREG Observatory (2018) Top Universities in México*.

Mientras que el IMCO (2017) establece que en México existen 730 universidades que imparten la carrera de negocios y comercio donde 132,119 alumnos se encuentran inscritos en un programa educativo relacionado a esta área en particular (ver Tabla 19).

Tabla 19. *Clasificación de programas de estudio del campo de ciencias sociales, administración y derecho*

Campo específico	Carrera	Programas de estudio
Negocios y administración	Negocios y comercio	Comercio global
		Comercio exterior
		Comercio internacional
		Consultoría de negocios
		Desarrollo de negocios
		Negociación
		Negocios electrónicos
		Negocios internacionales
		Valuación

Fuente: Elaboración propia con información de IMCO (2017) Compara carreras.

Entre las Instituciones de Educación Superior de mayor matrícula en el área de negocios y comercio se encuentran las siguientes instituciones, como se puede observar en la tabla 20.

Tabla 20. *IES con mayor matrícula en el área de negocios y comercio*

Instituciones de Educación Superior	Unidad	Entidad	Matrícula
Instituto Politécnico Nacional	Escuela Superior de Comercio y Administración, Unidad San Tomas	Ciudad de México	6,915
Instituto Politécnico Nacional	Escuela Superior de Comercio y Administración, Unidad Tepepan	Ciudad de México	3,403
Universidad de Guadalajara	Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas	Jalisco	2,947
Universidad Autónoma de Nuevo León	Facultad de Contaduría Pública y Administración	Nuevo León	2,410
Universidad Tecnológica Latinoamericana	En línea	Ciudad de México	2,063

Fuente: IMCO (2019) Compara carreras.

De acuerdo a la ANUIES (2018) la oferta y demanda en Instituciones de Educación Superior a nivel nacional del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales se puede observar en la tabla 21.

Tabla 21. *Oferta y demanda en IES a nivel nacional del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en el ciclo 2018-2019*

	Lugares ofertados	Solicitudes de primer ingreso	Primer ingreso	Matricula
Aguascalientes	180	157	117	333
Baja California	906	1,244	730	2,430
Baja California Sur	2	2	2	2
Campeche	80	91	76	260
Chiapas	90	95	74	294
Chihuahua	343	318	274	775
Coahuila	145	173	114	414
Colima	62	108	73	284
Ciudad de México	3,133	3,459	2,668	9,867
Durango	160	243	155	466
Estado de México	2,601	3,820	2,147	7,077
Guanajuato	634	592	488	1666
Guerrero	16	35	30	45
Hidalgo	290	278	239	781
Jalisco	1,772	3,202	1,573	8,077
Michoacán	186	206	164	436
Morelos	165	159	96	310
Nayarit	75	130	72	245
Nuevo León	2,896	2,858	1402	6,136
Oaxaca	105	141	84	238
Puebla	1,026	1,393	677	2,112
Querétaro	932	1,556	816	3,222
Quintana Roo	292	528	271	923
San Luis Potosí	270	721	214	795
Sinaloa	435	501	362	1,473
Sonora	288	1,252	320	1,184
Tabasco	0	0	0	0
Tamaulipas	1,009	940	786	2,180
Tlaxcala	220	216	146	581
Veracruz	721	2,141	655	1,866
Yucatán	341	355	274	778
Zacatecas	160	180	151	441
Total	19, 535	27, 094	15, 250	55, 691

Fuente: ANUIES (2018). Anuario estadístico de la población escolar en la educación superior. Técnico superior y Licenciatura ciclo escolar 2018-2019

A nivel nacional, de acuerdo a ANUIES, la evolución de la matrícula del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales ha ido en asenso (ver Tabla 22), siendo un dato importante el hecho de que UABC en los últimos tres años se encuentra entre las cinco Instituciones de Educación Superior con mayor matrícula de este programa educativo a nivel nacional.

Tabla 22. *IES con mayor matrícula a nivel nacional del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, en los últimos 5 años*

Entidad	Institución de Educación Superior	Matrícula				
		2018 2019	2017 2018	2016 2017	2015 2016	2014 2015
Jalisco	Universidad de Guadalajara	4583	4261	3,902	3,820	3764
Ciudad de México	Instituto Politécnico Nacional	3383	3842	3,924	3,828	3627
Nuevo León	Universidad Autónoma De Nuevo León	2733	2410	2,278	2,082	1928
Baja California	Universidad Autónoma De Baja California	1717	1449	1,295	777	640
Tamaulipas	Universidad Autónoma De Tamaulipas	1435	1182	1,002	944	1033

Fuente: Elaboración propia con información del Anuario estadístico de la población escolar en la educación superior de ANUIES de los ciclos 2014-2015 a 2018-2019.

A nivel estatal, la UABC acapara el 69% de los lugares ofertados del programa de estudios de la licenciatura en Negocios Internacionales, de igual forma recibe el 77.17% de las solicitudes de primer ingreso, además del primer ingreso tiene el 71%, como se puede observar en la tabla 23.

Tabla 23. *Oferta y demanda en IES a nivel nacional, estatal y UABC, del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en el ciclo 2018-2019*

	Lugares ofertados	Solicitud de primer ingreso	Primer ingreso
Nacional	19,535	27,094	15,250
Baja California	906	1,244	730
UABC	626	960	519

Fuente: ANUIES (2018). Anuario estadístico de la población escolar en la educación superior. Técnico superior y Licenciatura ciclo escolar 2018-2019

De acuerdo a ANUIES (2018) en Baja California se identifican seis IES que imparten el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, las cuales están distribuidas en la ciudad de Tijuana, Mexicali y Ensenada (ver Tabla 24).

Tabla 24. Oferta, demanda, primer ingreso y matrícula de IES de Baja California que imparte el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, en el ciclo 2018-2019

	Lugares ofertados	Solicitudes de primer ingreso	Primer ingreso	Matrícula
Universidad Autónoma de Baja California				
Facultad de Contaduría y Administración	323	600	239	964
Facultad de Ciencias Administrativas	303	360	280	753
Centro de Enseñanza Técnica y Superior	126	167	117	453
Centro de Estudios Superiores del Noroeste	44	44	44	103
Centro de Estudios Superiores en Ciencias Administrativas	30	20	11	11
Universidad del Valle de México	60	53	39	140
Universidad Samann de Jalisco	20	0	0	6
Total	906	1,244	730	2,430

Fuente: ANUIES (2018). Anuario estadístico de la población escolar en la educación superior. Técnico superior y Licenciatura ciclo escolar 2018-2019

La CSEGE de la UABC reporta que, durante la Convocatoria Concurso de Selección para el Ingreso a Licenciatura para el periodo 2018-2/2019-1, recibió 3600 solicitudes para ingresar al Tronco Común del Área Contable – Administrativa de las Unidades académicas de Tijuana y Mexicali, donde se imparte el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, seleccionando 2008 en FCA Tijuana y 1276 en FCA Mexicali. Los alumnos seleccionados ingresan a un Tronco Común, donde acreditan unidades de aprendizaje de conocimiento general, y a partir del tercer semestre el estudiante se ubica en el programa de educación superior de su elección que se oferte en la Unidad académica (ver Tabla 25).

Tabla 25. Evolución de la matrícula de nuevo ingreso del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales (LNI) en UABC en los últimos 5 años

Ciclo escolar	Tijuana			Mexicali		
	Nuevo ingreso a Tronco Común	Nuevo ingreso a LNI	Matrícula total	Nuevo ingreso a Tronco Común	Nuevo ingreso a LNI	Matrícula total
2018-2	601	102	494	879	75	327
2018-1	588	46	459	485	16	268
2017-2	597	79	439	818	34	254
2017-1	611	41	390	484	19	252
2016-2	559	90	365	823	38	239
2016-1	596	30	324	534	4	213
2015-2	563	77	309	759	50	204

Ciclo escolar	Tijuana			Mexicali		
	Nuevo ingreso a Tronco Común	Nuevo ingreso a LNI	Matricula total	Nuevo ingreso a Tronco Común	Nuevo ingreso a LNI	Matricula total
2015-1	593	16	271	818	13	186
2014-2	545	68	279	484	16	141
2014-1	507	39	255	457	3	165

Fuente: Registro de Estadística Poblacional de la Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar

Por otro lado, la investigación empírica llevada a cabo por la Facultad de Ciencias Químicas e Ingeniera, nos brinda información sobre la posible demanda educativa de los alumnos de instituciones de educación media superior públicas a nivel estatal, para ello se aplicaron 1024 instrumentos entre Mexicali, Tijuana, Ensenada y Tecate, de los cuales 365 de ellos se encuentran estudiando la especialidad de administración, 414 continuarán en informática, 121 en inglés empresarial, 46 en viticultura y enología, 33 en enfermería, 26 en mantenimiento industrial y 19 en electrónica., de los cuales nos indican que el 96.10% (984 alumnos) continuaran con sus estudios profesionales a nivel licenciatura y un 85.08% (812 alumnos) contestó que su primera opción es estudiar en la UABC, y entre las IES que consideran como una segunda o tercera opción, se encuentran CETYS, Universidad Iberoamericana, Instituto Tecnológico de Tijuana, Centro Universitario Tijuana, Tecnológico de Baja California, Instituto Tecnológico de Monterrey, Universidad Tecnológico Tijuana, Centro de Estudios Superiores de México, Xochicalco y Humanitas.

De acuerdo al análisis de oferta y demanda y en función de la evolución de la matricula del programa educativo, se reconoce su pertinencia a partir de la demanda de estudiantes de media superior a nivel nacional y estatal, aunado a esto los sectores económicos y el perfil de la industria son sin duda la esencia de los contenidos que prevalecen en el énfasis de las distintas áreas de conocimiento de cada una de las unidades de aprendizaje impartidas para la formación de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Sin embargo, el reto se presenta cuando un programa de estudios como es el caso de la licenciatura en Negocios Internacionales pretenda que sus conocimientos, habilidades y destrezas estén orientadas en más de una dimensión y/o estrato laboral,

la denotación de las empresas que operan de manera local, regional, transfronteriza, nacional e internacionalmente resultan ser el parteaguas para poder definir el perfil que se busca en los egresados.

El compromiso como institución es seguir manteniendo el liderazgo en el Estado, la región noroeste y a nivel nacional, sin dejar de considerar la región transfronteriza que comprende los condados de San Diego, Valle Imperial y de Yuma Az..

Por la calidad del programa y certificación recibida por instituciones nacionales e internacionales que promueven la preferencia y elección de la población, así como ser el eje de todas las instituciones educativas que operan e incursionan a su alrededor y bajo la sombra de esta disciplina profesional que poco a poco es de mayor interés por su alcance y contribución en la preparación de un recursos humano altamente competente y capaz de enfrentar desafío de los entornos globales.

2.2 Estudios de referentes

2.2.1 Análisis de la profesión y su prospectiva

Objetivo

Analizar la profesión, su evolución y sus campos de acción a nivel nacional e internacional con el fin de fundamentar la creación, modificación o actualización del programa educativo.

Método

Se realizó una investigación documental. Se examinaron documentos de autores reconocidos en el área y se consultaron libros y revistas que describieran la profesión, campos de acción y prospectivas. Para analizar y ordenar la información de acuerdo con la técnica de análisis de contenido, fueron establecidas tres categorías: entorno de la profesión, campos de acción y práctica de la profesión y prospectiva de la profesión en un contexto nacional e internacional.

Resultados

Entorno de la profesión. Si definimos la globalización como un proceso de acercamiento físico entre los países y los pueblos del mundo en términos de comunicación, comercio y cultura, es bastante obvio que su dinámica internacional resulta inevitable. Todos tenemos que responder a ella, tanto individual como institucionalmente.

La globalización tiene varias causas, entre las cuales quizás la más importante sea la revolución en la comunicación de los últimos 20 o 30 años: el transporte, las telecomunicaciones y la expansión de internet (Palmer, 2008).

La globalización ha obligado a que la economía mundial sea más interdependiente e integrada, pero las diferencias culturales siguen existiendo e impactan en la forma de hacer negocios.

La economía mundial es cada día más global, trayendo como consecuencia que exista una mayor interrelación de la logística del comercio internacional y las inversiones transfronterizas hasta los asuntos culturales y éticos que están involucrados en la práctica de los negocios.

En los últimos 150 años en el mundo de los negocios internacionales, la industrialización, el costo vertiginoso del transporte y la logística, la liberalización de la política comercial y la evolución de los modelos de operación de las empresas han sido cuatro factores claves que ha y estarán formando su operatividad (HSBC, 2015).

A la fecha han existido tres grandes periodos de expansión del comercio (ver Tabla 26) que han marcado la pauta de su evolución y necesidades para su operación.

Tabla 26. *Periodos de expansión de los negocios a nivel internacional*

PERIODO	CARACTERÍSTICAS
1865 A 1913	Antes de la revolución industrial del siglo xviii, la mayoría las personas vivían vidas de subsistencia, cultivando su propia comida y haciendo su propia ropa. El crecimiento de industria y fabricación tuvo un efecto transformador en la moderna sociedad global y mejoró la calidad de vida para miles de millones. La producción en masa y especialización tienen puesto a disposición una amplia gama de bienes manufacturados.
1950 A 2007	Después de la segunda guerra mundial, el poder global se desplazó hacia el oeste, con Estados Unidos los consumidores descubrieron nuevos gustos para productos extranjeros, y su demanda crearon grandes oportunidades para economías como Japón y los Estados Unidos para exportar todo, desde automóviles hasta lavadoras y televisores (industrialización). La liberalización del comercio pasó a primer plano después de la segunda guerra mundial con gobiernos de todo el mundo dispuestos a adoptar nuevas formas de trabajar juntos por el bien mayor. El costo del transporte continuó caer en picado, derribando barreras para

PERIODO	CARACTERÍSTICAS
	<p>exportar.</p> <p>Después de una temporal desaceleración en la expansión del comercio mundial en la década de 1970 vinculada a la crisis del petróleo de este período, una serie de economías en desarrollo en Asia aprovechó la oportunidad para poner en marcha su proceso de industrialización y alimentar la expansión de sus economías a través del crecimiento impulsado por las exportaciones.</p> <p>En la década de 1990, la era de la hiperglobalización nació, con una nueva generación de empresas multinacionales que se crean para aprovechar de un mundo cada vez más interconectado para desarrollar el suministro global cadenas. Estas compañías implementaron nuevos modelos operativos.</p> <p>En esta segunda ola de globalización, el valor del comercio de mercancías aumentó más de 30 veces de US \$ 450bn en 1950 a US \$ 14.6trn antes de 2007.</p>
<p>2015 A 2050</p>	<p>La tercera ola de globalización será respaldada por el sofisticado conocimiento de la tecnología digital que reduce las barreras comerciales internacionales, mejora la comunicación entre culturas, nivela el juego en el campo de los emprendedores y starups, que darán base para el desarrollo de una economía "siempre activa".</p>

Fuente: HSBC (2015) Trade Winds: shaping the future of international business.

Fatehi (1996) indica que el movimiento hacia la globalización económica ha provocado que la economía mundial sea más integrada e interdependiente. Varias corporaciones actualmente multinacionales, así como las organizaciones empresariales, se han convertido en un campo de estudios de comunicación intercultural. A pesar de todo lo que habla en la prensa popular sobre la globalización de los mercados mundiales, la aldea global, el producto mundial y la fábrica mundial, las profundas diferencias culturales siguen existiendo y tienen un impacto profundo en la manera de hacer negocios en las diferentes culturas, que incluye principalmente el sistema de valores, visión del mundo, actitudes ejercen un gran impacto en todos los aspectos de una organización empresarial.

Los resultados de la globalización económica han afectado tanto a las empresas que participan en ella como al personal que labora en estas, he ahí, la importancia de revisar e identificar como afecta la cultura en las organizaciones. De acuerdo con Lerma (2010), las empresas deciden participar en este mundo globalizado debido a que necesitan o desean ampliar sus mercados, incrementar ganancias y estabilidad, buscando mejores horizontes.

Los acontecimientos y las competencias globales que suceden día a día afectan a grandes como a pequeñas empresas, ya que, la mayoría vende su producción y

obtienen sus suministros en el extranjero. Aunado a esto, las empresas también compiten con productos y servicios que provienen del extranjero, por ello es importante que las empresas y sus empleados tengan presente que deben diseñar estrategias de operación con perspectiva internacional, que les permita hacer frente a cada uno de los retos que se presenten al participar en la globalización económica. Por ejemplo, que los modos de operación pueden diferir de los que se emplean en su país de origen, que la manera de hacer negocios puede variar según el país, por lo que comprenderlos les permitirá tomar mejores decisiones para la empresa y les facilitará concretar sus negocios en un menor tiempo y riesgo.

Ávila (2008) indica que para tener éxito en los negocios internacionales se debe tener un claro entendimiento de los diferentes elementos que constituyen la cultura que priva en los distintos países y para evitar caer en el etnocentrismo se recomienda revisar los siguientes aspectos culturales al momento de contemplar realizar una operación comercial en otro país y para entender sus códigos culturales: espacio personal, tiempo, historia, educación, higiene, alimentación, supersticiones, protocolo, higiene, lenguaje, edad, valores, presentes, sexo, hospitalidad, color, estatus, religión, humor, entre otros.

Campos de acción y práctica de la profesión. A partir de las recomendaciones obtenidas de los organismos nacionales e internacionales el actual plan de estudios de la licenciatura en Negocios Internacionales cumple en parte con algunas mercado nacional. El estudio de los negocios internacionales, significa aprender sobre culturas y sociedades mundiales, y enfrentar el desafío de abordar los problemas desde diferentes perspectivas a través de un trabajo multidisciplinario. Debido a la naturaleza de los negocios internacionales, es necesario contar el apoyo de diferentes profesiones, como la contaduría, administración, las finanzas, la abogacía, , entre otras.

Estas habilidades son cada vez más valiosas para los empleadores que enfrentan el desafío de abrir e integrar múltiples mercados y lograr la cohesión y la colegialidad en fuerzas de trabajo cada vez más diversas. Con una economía mundial en crecimiento, muchas corporaciones tienen oficinas en el extranjero y buscan

empleados de negocios internacionales, como analistas financieros y de gestión, gerentes de marketing, profesionales de recursos humanos, ejecutivos y economistas. Estas compañías incluyen IBM, General Electric, Apple, General Motors, Amazon y Facebook (Shulsinger, 2018).

Es una disciplina que se encarga de diseñar y gestionar estrategias para el correcto funcionamiento de las operaciones comerciales internacionales, de analizar las mejores opciones para la negociación de entregas de bienes o servicios (OCC Mundial, 2018).

El perfil general del estudiante de Negocios Internacionales tiene las siguientes características:

- Interés por conocer otras culturas.
- Facilidad para aprender idiomas. Si deseas tener éxito en esta profesión, al graduarte debes al menos tener 2 idiomas y uno de ellos debe ser el inglés.
- Buen manejo de relaciones.
- Mente abierta para trabajar con diferentes culturas.
- Empatía.
- Visión estratégica.
- Gusto por los negocios.
- Adaptable al cambio.
- Capacidad para enfrentar retos (Be International, 2017, p.6).

De acuerdo con Shulsinger (2018) y *All Business School* (s/f.) los empleadores típicos incluyen bancos, corporaciones de importación / exportación, fabricantes multinacionales, firmas consultoras, organizaciones internacionales no gubernamentales (ONG), compañías de electrónica y tecnología e industrias de transporte como el transporte marítimo y las aerolíneas entre otras.

Además, el egresado de un programa educativo de Negocios Internacionales se desarrolla uno de los siguientes títulos de trabajo:

- Analista de gestión.
- Asesor de inversiones en moneda extranjera.
- Gerente de marketing.
- Analista de políticas gubernamentales.

- Economista.
- Traductor.
- Gerente de Recursos Humanos.
- Consultor de gestión internacional.
- Agente de importación / exportación.
- Analista financiero.
- Representante de ventas en el extranjero.

Prospectiva de la profesión. México, Estados Unidos y Canadá desde 1990 iniciaron las negociaciones que buscaban la firma del Tratado de Libre Comercial de América del Norte, el cual entró en vigor hasta 1994, es por eso que se crea una necesidad latente de un profesionista altamente calificado que pudiera cada uno de los requerimientos para el alcance de esta misma actividad; paralelamente, el 24 de marzo de ese mismo año se crea la Licenciatura en Negocios Internacionales, que viene a sustituir a la especialización de Comercio Internacional de Relaciones Comerciales.

El Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) señala que los costos y beneficios del comercio dependen de forma directa de la oportunidad que alcanza un país en enfrentar estos retos encaminados a la globalización (PNUD, 2019), es por esta razón y por recomendación del gobiernos las IES adoptaron esta área de conocimiento (Negocios Internacionales), fue de esta manera que adoptaron la responsabilidad de preparar profesionistas integrales capaces de manejar las áreas del comercio internacional, de negociación, abastecimientos y distribución, áreas en ese entonces ligadas únicamente a los procesos de importación y exportación de mercancías y servicios, para ello las habilidades iniciales a desarrolla consistía en que el estudiante tuviera la capacidad de actuar en negociación desde su país hacia otros países, ayudándose de los tratados, negociaciones, acuerdos y convenios que le permitiesen tener una visión global, sin descartar la capacidad de poder realizar estudios de análisis que les permitirá determinar y generar nuevas oportunidades de comerciales.

A la par la UABC, estableció relaciones de trabajo en los mismos periodos de 1993 y 1994 con las autoridades de la Universidad Estatal de San Diego (SDSU), para la creación del programa de licenciatura con doble acreditación en negocios internacionales, teniendo como inicio en la Facultad de Contaduría y Administración

campus Tijuana, atendiendo a la popularidad en el momento del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y la entrada de lleno de México en el escenario de la globalización (Sánchez y Tenorio, 2011).

Desde ese entonces, 25 años después de los orígenes de esta profesión se han integrado nuevas áreas de conocimiento para forjar en estos días un licenciado en Negocios Internacionales altamente competitivo y no solo a nivel regional o nacional, sino, transfronterizo, internacional y global, incluyendo temas como son el de las finanzas, la administración, el comercio, la economía y el derecho, dando con esto hoy doblemente la posible de cubrir un mayor número de puestos dentro de las distintas unidades económicas de país y del extranjero. Hoy estudios publicados por la OCDE, de “La Educación Superior en México (OCDE, 2019d)” y “OECD *Economic Outlook* (OCDE, 2019e)” señalan que México se ha sabido integrar estratégicamente a los Tratados comerciales que le permiten hacer frente a los retos económicos globales pero que todavía no ha logrado cerrar la brecha de productividad con respecto a las economías altamente desarrolladas.

En la actualidad México cuenta con una red de 12 Tratados de Libre Comercio con 46 países (TLCs), 32 Acuerdos para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones (APPRIs) con 33 países y 9 acuerdos de alcance limitado, por lo que demuestra que un egresado de Negocios Internacionales mantiene abierto un panorama ambicioso y que los límites solo están marcado en cada uno de los profesionistas de esta área de conocimientos (SE, 2017).

Las empresas nacionales están cada vez más involucradas en el mercado internacional, por lo que es importante contar conocimientos sociales, culturales, económicos y legales de otros países, para poder ofrecer visiones íntegras, aunado a esto, México está catalogado como el líder en desarrollo de talento para diseño e ingeniería y ofrece el marco necesario para fortalecer la formación de talentos especializados y emprendedores (SE, 2016) y en México, los beneficios del aumento de la productividad laboral como resultado del Tratado de Libre Comercio de América del Norte de 1994 se han concentrado entre los trabajadores más cualificados (Banco Mundial, 2019). La I4.0 estará obligando a los profesionistas a identificar la demanda global y ubicar el potencial regional para apoyar su desarrollo, además de tener la

habilidad de desarrollar y atraer inversión estratégica, pero sobretodo, contar con habilidades certificadas.

De ahí, la importancia que el estudiante de negocios internacionales cuente con una visión para identificar área de oportunidad en el mercado global, pero sobretodo, que razone el contexto internacional y su impacto a nivel nacional.

En Baja California, los sectores con oferta laboral con mayor dinamismo son: la Industria manufacturera, reparación y mantenimiento, financieros y de seguros, tecnologías de la información y Comercio (OCC Mundial, 2019). De acuerdo con el portal del Gobierno del Estado de Baja California, los sectores estratégicos en la región son: aeroespacial, electrónicos y automotriz (ver Tabla 27).

Tabla 27. Contribución del PIB Nacional por Estado y su actividad industrial más representativa

Lugar	Entidad Federativa	Valor en millones de dólares	% de participación	Sector automotriz	Sector eléctrico	Sector aeroespacial	Sector electrodoméstico
1	Chihuahua	51,944	13%	X	X	X	X
2	Coahuila de Zaragoza	40,905	11%	X	X	X	
3	Nuevo León	39,507	10%		X	X	X
4	Baja California	38,661	10%	X	X	X	
5	Tamaulipas	27,039	7%		X		X
6	Guanajuato	24,913	6%	X			X
7	Jalisco	20,405	5%	X	X	X	X
8	México	20,286	5%	X	X		
9	Campeche	18,338	5%				
10	Sonora	17,727	5%	X		X	

Fuente: Elaboración propia con datos publicado en INEGI (2018) Exportaciones por entidad federativa.

A nivel nacional existen 223,178 personas que han estudiado la carrera de negocios y comercio internacional, de los cuales el 93.5% se encuentran laborando en el comercio al por menor, en la industria manufacturera, servicios profesionales, científicos y técnicos, transportes, correos y almacenamiento y en el comercio al por mayor, donde el 80.9% ocupan una posición de subordinado, el 10.1% se encuentran

por cuenta propia, el 7.2% es empleador y 1.7% trabaja sin pago, siendo el salario promedio mensual es de \$12,560 pesos (IMCO, 2017).

La ventaja con la que cuenta la licenciatura en Negocios Internacionales es el hecho que se ha desarrollado a la par que la última etapa de la globalización económica es un programa educativo que se ha ido modificando de acuerdo con las necesidades han surgido por el aumento en el nivel integración que se presenta entre las economías.

2.2.2 Análisis comparativo de programas educativos

Objetivo

Realizar un análisis comparativo para identificar las mejores prácticas en los programas educativos nacionales e internacionales de acuerdo con criterios de calidad, trascendencia y reconocimiento.

Método

Se realizó una investigación documental y comparada. Para la identificación de las mejores universidades a nivel nacional e internacional se tomó como referencia el *QS World University Ranking*, el informe *Compara Carreras* elaborado por el Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) y el *Top Management Degree Rankings*.

En el caso del *QS World University Ranking 2017* la metodología que emplea se basa en el análisis de varios pilares como son la investigación, enseñanza, empleabilidad, internacionalización, infraestructura, aprendizaje en línea o a distancia, responsabilidad social, innovación e inclusión, mientras que el IMCO analiza indicadores del mercado laboral (cuantos son, en que trabajan y cuánto ganan), indicadores de matrícula (universidades que imparten la carrera, total de alumnos que cursan actualmente la carrera y el top 5 en matrícula), retorno sobre la inversión y calidad de la inversión. Para el estudio de IMCO se consideró la Clasificación Mexicana de Programas de Estudio (CMPE) por campos de formación académica 2011, la cual fue elaborada por el INEGI, la SEP, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), la Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (ANUIES) y el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt), por otro lado, el

Top Management Degrees Ranking establece la clasificación de universidades de acuerdo a los siguientes criterios: 50% de reconocimientos previamente otorgados por los principales sindicatos nacionales, 25% rigor del programa educativo y 25% de satisfacción del estudiante con la educación recibida y la colocación profesional posterior a la graduación.

Resultado

A nivel internacional, de acuerdo con el *QS World University Ranking (2017)* las cinco mejores universidades para estudiar negocios o administración a nivel mundial se pueden visualizar a continuación en la tabla 28.

Tabla 28. Comparativo del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de UABC con el top de universidades para estudiar negocios o administración a nivel mundial

UABC	Universidad de Harvard	Escuela de Negocios de Londres	Instituto Europeo de Administración de Empresas	Instituto Tecnológico de Massachusetts	Universidad de Pensilvania
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El programa educativo solo se oferta a nivel licenciatura, con una duración de 4 años. ▪ Para su ingreso a deberá presentar el dominio del idioma inglés de 450 puntos de examen TOEFL o su equivalente. ▪ El alumno debe comprobar un dominio mínimo de un tercer idioma, entre sus opciones son: chino, coreano, francés, italiano, portugués, alemán y japonés. ▪ Las áreas de conocimiento son: administración, contable/finanzas, economía, derecho y comercio exterior. ▪ La práctica profesional es obligatoria. ▪ Cuenta con 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe un programa de negocios internacionales a nivel licenciatura o posgrado. ▪ Ofrece un <i>Master on Business Administration</i>. ▪ El programa educativo corresponde a dos años de estudio, siendo el primer año de asignaturas obligatorias y el segundo de optatividad. ▪ Es obligatorio participar por una semana en el programa inmersión global en una empresa, como práctica profesional. ▪ Las áreas de especialización con un enfoque global, se cubre con la optativas de las siguientes áreas: a) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe un programa de negocios internacionales a nivel licenciatura. ▪ Ofrece un <i>Global Master in Management</i>. ▪ El programa educativo corresponde a dos años de estudio, siendo el primer año en Londres y el segundo en Shanghái. ▪ Es obligatorio participar en el programa de inmersión global con opción en Japón, Tailandia y Singapur. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe un programa de negocios internacionales a nivel licenciatura. ▪ Ofrece un <i>Global Executive Master on Business Administration</i>. ▪ El programa educativo corresponde a dos años de estudio. ▪ Se desarrolla con cursos básicos en las áreas de finanzas, administración, y economía, a través de simuladores de negocios. ▪ Los alumnos forman parte de un programa de liderazgo. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe un programa de negocios internacionales a nivel licenciatura o posgrado. ▪ Ofrece un <i>Master on Business Administration</i>. ▪ Ofrece un grado en conjunto de <i>Master on Business Administration</i> y en <i>Master Degree in Engineering</i> para preparar egresado con habilidades técnicas, analíticas y comerciales necesarias para liderar iniciativas estratégicas en empresas de alta tecnología, operaciones y fabricación. ▪ El programa educativo corresponde a dos años de estudio, siendo el primer año de 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe un programa de negocios internacionales a nivel licenciatura. ▪ Ofrece el <i>Huntsman Program in International Studies and Business</i>. El cual contempla un doble grado en estudios internacionales y el otro en economía. ▪ El programa exige la especialización en uno de los siguientes idiomas: árabe, chino mandarín, francés, alemán, hindi, italiano, japonés, coreano, portugués, ruso y español ▪ A nivel posgrado se oferta <i>Master on Business Administration/Master of Arts</i> el cual tiene como énfasis de estudio a: África, Latinoamérica, Este y Sureste de Asia, Europa, Sur de Asia, Medio Oriente y Norte de África. ▪ El programa de posgrado educativo corresponde a dos años, en los

UABC	Universidad de Harvard	Escuela de Negocios de Londres	Instituto Europeo de Administración de Empresas	Instituto Tecnológico de Massachusetts	Universidad de Pensilvania
<p>un programa de Doble Grado con la Universidad de Valparaíso.</p>	<p>contabilidad y administración, b) negocios, gobierno y económica internacional, c) emprendimiento, d) finanzas, e) administración general, f) mercadotecnia, g) negociación, organización y mercados, h) comportamiento organizacional i) planeación estratégica, j) tecnología y administración de operaciones.</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ El 37% de sus alumnos son extranjeros. ▪ El 42% de su núcleo académico es de origen extranjero, que representa a 40 países. 			<p>asignaturas obligatorias y el segundo de optatividad.</p>	<p>cuales deben participar en programas de inmersión global.</p>

Fuente: Elaboración propia con información de cada una las universidades enlistadas.

Al comparar a la UABC con las cinco mejores universidades para estudiar negocios o administración a nivel mundial, se identifica que el área de conocimiento de negocios internacionales lo establece a nivel licenciatura, mientras que estas universidades lo ubican como un área de conocimiento a nivel posgrado y al otorgar dobles grados es entonces que logran la competencia de un profesionista en el área de negocios internacionales. Por otro lado, de lo que carece UABC es la exigencia de participar de forma obligatoria en un programa de inmersión a nivel internacional donde el alumno pueda poner en práctica su conocimiento adquirido, mientras que el recurso más socorrido por los alumnos de esta licenciatura es la participación en el programa institucional de intercambio académico.

La constante en estas universidades top para para estudiar negocios o administración a nivel mundial de acuerdo a *QS World University Ranking*, son los programas ejecutivos que ofrecen en sus instalaciones o a distancia, que ofrecen a sus alumnos como para externos a su institución que se pueden identificar como cursos libres que fortalecen áreas de conocimiento básicas (administración, finanzas, economía, estudios globales y marketing), entre los que se pueden encontrar:

- Transformación digital.
- Mercadotecnia y ventas.
- Innovación.
- Negociación y toma de decisiones.
- Marca estratégica.
- Finanzas internacionales corporativas.
- Aprovechando la disrupción en el mundo digital.
- Desarrollo de habilidades de personas de alto rendimiento para líderes.
- Estrategia avanzada para directores.
- El desafío de la empresa familiar.

Por la cercanía geográfica que México tiene con Estados Unidos de América, así como, por la relación económica que se ha desarrollado a partir de la firma del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, se idéntico a las cinco mejores universidades para estudiar negocios internacionales tanto en México como en Estados Unidos de América. El portal web de *Top Management Degree* (2018) publica a las mejores IES para estudiar el énfasis de Negocios Internacionales en Estados Unidos de América (ver Tabla 29), entre las que se encuentran:

1. Universidad de Carolina del Sur.
2. Universidad de Nueva York.
3. Universidad del Sur de California.
4. Universidad de Pensilvania
5. Universidad de California,
Berkeley

Tabla 29. Comparativo del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de UABC con el top de universidades para estudiar Negocios Internacionales en Estados Unidos

UABC	Universidad de Carolina del Sur	Universidad de Nueva York	Universidad del Sur, California	Universidad de Pensilvania	Universidad de California, Berkeley
<ul style="list-style-type: none"> ▪ El programa educativo solo se oferta a nivel licenciatura, con una duración de 4 años. ▪ Para su ingreso deberá presentar comprobante del dominio del idioma inglés de 450 puntos de examen TOEFL o su equivalente. ▪ El alumno debe comprobar un dominio mínimo de un tercer idioma, entre sus opciones son: chino mandarín, coreano, francés, italiano, portugués, alemán y japonés. ▪ Las áreas de conocimiento son: administración, contable/finanzas, economía, derecho y comercio exterior. ▪ La práctica profesional es obligatoria. ▪ Cuenta con un programa de Doble Grado 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ofrece el grado a nivel licenciatura de <i>Bachelor of Science in Business Administration in International Business</i>. ▪ El alumno debe cubrir cursos de nivel avanzado de lengua extranjera de su elección. Entre las opciones que tienen son las siguientes: árabe, chino, francés, alemán, italiano, japonés, portugués, ruso y español. ▪ Permite obtener una doble especialización, entre las cuales pueden optar: contabilidad, finanzas, administración, mercadotecnia, cadena de suministros y operaciones, 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ofrece el grado a nivel licenciatura de <i>LLM in International Business Regulation, Litigation and Arbitration</i>. ▪ Su enfoque es el derecho público y privado enfocado a transacciones contratos y la práctica legal en un contexto global. ▪ El programa está enfocado para personas con intereses en derecho financiero, comercial y comercial en un contexto transnacional. Aquellos que aspiran a ser líderes empresariales de la industria o del bar privado, o asesores de gobiernos, organizaciones internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ofrece el grado a nivel licenciatura de <i>Business Administration in International Relations</i> con énfasis en <i>Global Business</i>. ▪ El propósito del programa es obtener un título en relaciones internacionales y adquirir habilidades específicas en una de las tres concentraciones en negocios internacionales: finanzas internacionales, marketing global o gestión global. ▪ La universidad tiene un programa de movilidad institucional. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No existe un programa de negocios internacionales a nivel licenciatura. ▪ Ofrece el <i>Huntsman Program in International Studies and Business</i>. El cual contempla un doble grado en estudios internacionales y el otro en economía que permite obtener las competencias y conocimiento de énfasis de negocios internacionales. ▪ El programa exige la especialización en uno de los siguientes idiomas: árabe, chino mandarín, francés, alemán, hindi, italiano, japonés, coreano, portugués, ruso y español. ▪ El programa de estudios se enfoca en un idioma y estudios de 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ofrece el grado a nivel licenciatura de <i>Bachelor of Science</i> con oportunidad de ingresar al programa de Administración Global. ▪ Se debe acreditar de forma obligatoria un semestre fuera de Estados Unidos. ▪ Acreditar obligatoriamente 6 semestre de un segundo idioma de su elección. ▪ El alumno de este programa su base es administración de negocios (contabilidad, finanzas, marketing, comunicación de negocios y comportamiento organizacional) y debe cubrir mínimo 3 materias optativas y 3 materias de obligatorias que no sean de negocios con un

UABC	Universidad de Carolina del Sur	Universidad de Nueva York	Universidad del Sur, California	Universidad de Pensilvania	Universidad de California, Berkeley
con la Universidad de Valparaíso.	bienes raíces, administración de riesgo y seguros. <ul style="list-style-type: none"> ▪ Es obligatorio estudiar durante el tercer año de estudios, por lo menos un semestre en otra universidad que es socio académico de esta institución. 	es u ONG, estudian con algunos de los principales expertos del mundo sobre la regulación multi-jurisdiccional y global del comercio de bienes, servicios y flujos de capital.		un área en particular, por lo que es obligatorio estudiar un semestre fuera de Estados Unidos.	enfoque internacional o comparativo.

Fuente: Elaboración propia con información de cada una las universidades enlistadas.

El grueso de las universidades norteamericanas con grado en Negocios Internacionales, deben cubrir asignaturas de las áreas de economía, administración, contabilidad, estadística, finanzas y sistemas de información, de igual forma, deben cubrir asignaturas con énfasis en estudios regionales o culturales (Medio oriente, Asia, Latinoamérica, Norteamérica, Europa central o Europa occidental), y deben acreditar el dominio de un idioma relacionado con el énfasis de sus estudios regionales o culturales seleccionados. Además, consideran como obligatorio para obtener el grado de la licenciatura en Negocios Internacionales el acreditar una estancia académica (intercambio) de mínimo un semestre, así como el realizar prácticas profesionales. En la mayoría de las universidades enlistadas anteriormente el programa educativo base es la administración, con especialización en negocios internacionales, para ello, los alumnos deben seleccionar mínimo dos unidades de aprendizaje en el área de finanzas, mercadotecnia y economía.

De acuerdo a IMCO (2019), en México 143,792 personas se encuentran estudiando el programa educativo en Licenciado en Negocios Internacionales en 743 universidades, entre las que se encuentran (ver Tabla 30):

Tabla 30. *IES con mayor matrícula en el área de negocios y comercio*

IES	Unidad	Entidad	Matrícula
Instituto Politécnico Nacional	Escuela Superior de Comercio y Administración, Unidad San Tomas	Ciudad de México	6,915
Instituto Politécnico Nacional	Escuela Superior de Comercio y Administración, Unidad Tepepan	Ciudad de México	3,403
Universidad de Guadalajara	Centro Universitario de Ciencias Económico Administrativas	Jalisco	2,947
Universidad Autónoma de Nuevo León	Facultad de Contaduría Pública y Administración	Nuevo León	2,410
Universidad Tecnológica Latinoamericana	En línea	Ciudad de México	2,063

Fuente: IMCO (2019) Compara carreras.

Las cinco mejores universidades que imparten el programa educativo Negocios Internacionales de acuerdo *QS World University Rankings* (2017) en México se pueden observar en la tabla 31.

Tabla 31. IES que imparten a nivel nacional el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de UABC que se encuentran enlistadas en el QS World University Ranking

	UABC	Universidad de las Américas Puebla	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Universidad de Guadalajara	Universidad de Monterrey	Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
Nombre de grado	Licenciatura en Negocios Internacionales	Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales	Licenciatura en Negocios Internacionales	Licenciatura en Negocios Internacionales	Licenciatura en Negocios Globales	Licenciatura en Negocios Internacionales
Total de créditos	310	300	438	414	330	Mínimo 210 Máximo 218
Áreas de conocimiento	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Área de administración ▪ Área de contabilidad/finanzas ▪ Área de economía ▪ Área de derecho ▪ Área de matemáticas 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mercadotecnia internacional ▪ Habilidades gerencia global ▪ Negocios ▪ Educación general ▪ Estrategia de negocios internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mercados internacionales ▪ Estrategia de negocios internacionales ▪ Operación del comercio exterior ▪ Entorno global de negocios ▪ Herramientas cuantitativas ▪ Herramientas financieras ▪ Educación general 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Economía ▪ Finanzas ▪ Ciencias Sociales y Jurídicas ▪ Sistemas de Información ▪ Administración ▪ Contabilidad ▪ Métodos cuantitativos ▪ Mercadotecnia ▪ Negocios Internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estudios generales ▪ Estudios profesionales ▪ Cursos electivos de concentración profesional ▪ Cursos electivos de otra disciplina 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Formación general universitaria ▪ Área de administración ▪ Área de contabilidad ▪ Área de economía ▪ Área de derecho ▪ Área de matemáticas ▪ Área de inglés aplicado
Duración del programa educativo	8 semestres, de los cuales dos corresponden a tronco común.	8 semestres, de los cuales uno corresponde a tronco común.	9 semestres, de los cuales dos corresponden a tronco común.	9 semestres.	8 semestres	No indica un número en particular de semestres por cursar

	UABC	Universidad de las Américas Puebla	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Universidad de Guadalajara	Universidad de Monterrey	Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
Nombre de grado	Licenciatura en Negocios Internacionales	Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales	Licenciatura en Negocios Internacionales	Licenciatura en Negocios Internacionales	Licenciatura en Negocios Globales	Licenciatura en Negocios Internacionales
Características generales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Para su ingreso deberá presentar comprobante del dominio del idioma inglés de 450 puntos de examen TOEFL o su equivalente. ▪ El alumno debe comprobar un dominio mínimo de un tercer idioma, entre sus opciones son: chino mandarín, coreano, francés, italiano, portugués, alemán y japonés. ▪ Las áreas de conocimiento son: administración, contable/finanzas, economía, derecho y comercio exterior. ▪ La práctica profesional es obligatoria. ▪ Cuenta con un programa de Doble Grado con la Universidad de Valparaíso. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Es el único programa en UDLA que cuenta con doble grado con las siguientes universidades: <i>ESB Business School</i> (Alemania), <i>CESEM-NEOMA Business School</i> (Francia), <i>Università Cattolica del Sacro Cuore</i> (Italia), <i>Lancaster University Management School</i> (Inglaterra) y <i>Northeastern University</i> (Estados Unidos). ▪ Cuenta con acreditaciones de la <i>Southern</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Los alumnos tienen 130 opciones de IES para obtener una doble titulación, a través del programa "Carreras Internacionales Honors". ▪ Existe la opción de acreditar este programa educativo totalmente en inglés. ▪ El programa educativo cuenta con cuatro áreas de especialización, que son: Consultoría Aduanal, Administración de la Cadena 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Se imparte como parte del programa educativo cinco semestres de inglés. ▪ Se exige el dominio del idioma Inglés y una segunda lengua extranjera. ▪ Las prácticas profesionales son obligatorias. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El programa educativo ofrece la opción de doble titulación con las siguientes universidades: <i>ESC Rennes Business School</i> (Francia), <i>Ecole Supérieure des Sciences Commerciales d'Angers</i> (Francia), <i>Victoria University</i> (Australia). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El programa educativo se oferta en modo presencial y a distancia. ▪ Dentro del plan de estudios se contemplan 4 cursos de lengua extranjera. ▪ La práctica profesional y el servicio social otorgan créditos correspondientes al plan de estudios.

	UABC	Universidad de las Américas Puebla	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey	Universidad de Guadalajara	Universidad de Monterrey	Benemérita Universidad Autónoma de Puebla
Nombre de grado	Licenciatura en Negocios Internacionales	Licenciatura en Administración de Negocios Internacionales	Licenciatura en Negocios Internacionales	Licenciatura en Negocios Internacionales	Licenciatura en Negocios Globales	Licenciatura en Negocios Internacionales
		<i>Association of Colleges and School</i> , Consejo de Acreditación en la Enseñanza de la Contaduría y Administración (CACECA) y Federación de Instituciones Mexicanas Particulares de Educación Superior (FIMPES). ▪ Tres semestres de Lengua Extranjera.	de Suministro Global, Negocios en Diferentes Regiones del Mundo y <i>Americas Competitiveness Business Certificate</i> .			

Fuente: Elaboración propia con información de cada una las universidades enlistadas.

Al comparar los planes de estudios de las universidades a nivel internacional y nacional de las mejores universidades donde se imparte el programa educativo de negocios internacionales con el de UABC, se puede identificar que su objetivo es preparar a profesionistas con una visión macro a la cual se están enfrentando gobiernos, instituciones, organismos y entes económicos, para la toma de decisiones y su desarrollo. Todas las IES ya sea, a nivel licenciatura o posgrado buscan preparar a un profesionista de esta área de conocimiento con un enfoque económico, administrativo, financiero/contable, legal y comercio internacional.

De forma general el comparativo de las materias que integran el plan de estudio de cada universidad, aunque existe cierta variante en el nombre de las unidades de aprendizaje, coincide en las áreas principales que debe dominar un egresado de la licenciatura en Negocios Internacionales. Sin embargo, el análisis delimita algunas diferencias del programa UABC en relación a las universidades objeto de comparaciones. En este sentido se derivan una serie de observaciones que deben considerarse al momento de presentar la propuesta del plan de estudios. En primer término, se observa que el programa necesita fortalecer el dominio del idioma inglés incorporando como parte de sus créditos obligatorios cursar materias de inglés en la etapa básica del programa o aumentar el nivel de dominio del idioma para ingresar al programa educativo.

Por otra parte, dentro del ciclo o etapas del programa, se debe incluir una fase de especialización que le permita al estudiante focalizar su área de interés y reforzar o ampliar los conocimientos adquiridos. Para ello es necesario incluir mayor cantidad de unidades de aprendizaje que pudieran ser obligatorias u optativas para establecer áreas de especialización.

En este mismo sentido, surge también la necesidad de incorporar unidades de aprendizaje centradas en el uso de herramientas que permitan reforzar el desarrollo de capacidades en el manejo, procesamiento y análisis de grandes volúmenes de información para la toma de decisiones y los servicios de asesoría. De igual forma, mantener la exigencia del dominio de un tercer idioma para el egreso del programa de UABC, así como, buscar la exigencia de acudir a un programa de inmersión cultural, académica o profesional fuera de México.

2.2.3 Análisis de organismos nacionales e internacionales

Objetivo

Analizar los referentes nacionales e internacionales que señalan competencias, contenidos de dominio y prácticas que deben cubrirse para apoyar la creación, modificación o actualización del plan de estudios.

Método

Se realizó una investigación documental, con diseño no experimental.

Tabla 32. *Áreas de conocimiento de acuerdo a CACECA, para la licenciatura en Negocios Internacionales*

Áreas de conocimiento específicas fundamentales	Áreas específicas de la licenciatura en Negocios Internacionales
1. Contabilidad	1. Economía internacional
2. Administración	2. Geografía (mercados internacionales)
3. Economía	3. Administración y logística internacional
4. Matemáticas y estadística	4. Comercialización internacional
5. Derecho	5. Legislación de nacional e internacional
6. Computación – informática	6. Comercio exterior
7. Inglés	7. Matemáticas
8. Humanísticas	8. Informática

Fuente: Elaboración propia, con información correspondiente al Instrumento Armonizado para evaluación de re acreditación de licenciatura de CACECA, S.A.

A continuación, se puede observar en la tabla 33 si el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales cumple los indicadores que específicamente miden la competencia, contenidos de dominio y prácticas de la profesión, como su cumplimiento.

Tabla 33. *Indicadores de evaluación del instrumento de CACECA para el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Indicadores de Instrumento	Cumplimiento del programa educativo
Alumnos	
2.2.4 ¿Se toma en cuenta el perfil de ingreso?	No cumple
2.5.3 ¿El puntaje obtenido en la prueba TOEFL o equivalente es de por lo menos 550 puntos?	No cumple
Plan de estudios	

Indicadores de Instrumento	Cumplimiento del programa educativo
3.1.2 ¿Se formulan misión, visión, políticas y objetivos del plan de estudios?	No cumple
3.2.1 ¿Se incluyen los perfiles de ingreso y egreso en el plan de estudios?	Cumple
3.4.1 ¿Existe congruencia entre el contenido temático de los programas de asignatura con el perfil de egreso?	
3.4.2 ¿La estructura de los programas de asignatura contiene los siguientes elementos? Fundamentación, objetivo general, contenido temático, metodología, plan de evaluación, bibliografía básica/complementaria y perfil del docente.	Falta perfil de docente
3.4.3 ¿Se tienen asignaturas correspondientes a un tronco común?	Cumple
3.5.1 ¿Se promueven valores y actitudes propios de la ética profesional?	Cumple
3.5.2 ¿Se fomenta la creatividad?	Cumple
3.5.3 ¿Se promueve la aplicación de la metodología de investigación?	Cumple
3.5.4 ¿Se promueve el desarrollo del pensamiento crítico y analítico?	Cumple
3.5.5 ¿Se integran conocimientos sobre el ambiente económico, político y social, nacional e internacional?	Cumple
3.5.6 ¿Se desarrolla la capacidad de comunicación oral y escrita en español e inglés?	Cumple
3.5.7 ¿Se desarrollan las habilidades para utilizar las tecnologías de la información y la comunicación?	Cumple
3.5.8 ¿Se desarrollan las habilidades para trabajar en grupos multidisciplinares?	Cumple
3.5.9 ¿Se fomenta la cultura de la calidad?	Cumple
3.5.10 ¿Se integran conocimientos sobre el desarrollo sustentable?	Cumple
3.5.11 Áreas de conocimiento específicas fundamentales: Contabilidad, Administración, Economía, Matemáticas y Estadística, Derecho, Computación - Informática, Inglés y Humanísticas.	Cumple
3.5.12 Áreas de conocimiento específicas de la Licenciatura en Negocios Internacionales: Economía Internacional, Geografía (Mercados Internacionales), Administración y Logística Internacional, Comercialización Internacional, Legislación Nacional e Internacional, Comercio Exterior, Matemáticas e Informática.	Cumple
3.6.1 ¿Existe la flexibilidad del plan de estudios (materias optativas y/o salidas laterales)?	Cumple

Fuente: Elaboración propia con información de CACECA (2015) Instrumento Armonizado para Evaluación de Re acreditación de Licenciatura.

Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C. (CENEVAL). El Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C. (2019) es una asociación civil que ofrece, desde 1994, servicios de evaluación a cientos de escuelas, universidades, empresas, autoridades educativas, organizaciones de profesionales del país y de otras instancias particulares y gubernamentales. Su actividad principal es el diseño y la aplicación de instrumentos de evaluación. Su misión consiste en proveer información confiable sobre los aprendizajes que logran los alumnos de distintos niveles educativos.

El EGEL-CNI tiene como propósito identificar que los egresados de la licenciatura en Comercio/Negocios Internacionales cuenten con los conocimientos y habilidades necesarias para iniciarse eficazmente en el ejercicio de la profesión y de forma particular les permite a las IES:

- Incorporar el Examen General para el Egreso de la Licenciatura en Comercio/Negocios Internacionales (EGEL-CNI) como un medio para evaluar y comparar el rendimiento de sus egresados con un parámetro nacional, además del uso del instrumento como una opción para titularse.
- Contar con elementos de juicios válidos y confiables que apoyen los procesos de planeación y evaluación curricular que les permita emprender acciones capaces de mejorar la formación académica de sus egresados, al adecuar planes y programas de estudio.
- Aportar información a los principales agentes educativos (autoridades, organismos acreditadores, docentes, alumnos y sociedad en general) acerca del estado que guardan sus egresados, respecto de los conocimientos y habilidades considerados necesarios para integrarse al campo laboral.

El EGEL-CNI se encuentra estructurado (ver Tabla 34 y 35) por áreas (ámbitos profesionales), sub áreas (actividades profesionales de cada uno de los ámbitos profesionales).

Tabla 34. Estructura del EGEL-CNI por áreas y sub áreas

Áreas	¿Qué evalúa?	Sub área
<p>Desarrollo de planes de negocios</p>	<p>Concentra conocimientos flexibles y dinámicos por lo que el conocimiento a evaluar obedece a contextos que incluyen productos, servicios, empresas, estrategias, información o datos en un ambiente comercial actualizado.</p>	<p>1. Oportunidades de negocios internacionales 1. Plan de mercadotecnia internacional</p>

Áreas	¿Qué evalúa?	Sub área
Negociación comercial internacional	Evalúa conocimientos diversos y dinámicos que se aplican a casos de negociación. Es importante, por lo tanto, revisar la última actualización de los <i>Incoterms</i> 2010 y su uso como referencia para contratos, flujos de negociación, cotizaciones y acuerdos de distintas índoles.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis del entorno y estrategias de negociación 2. Contratos internacionales
Aplicación del comercio internacional en ámbito empresarial	Evalúa conocimientos amplios y de interpretación que se aplican a casos de gestión del comercio. Es importante, por lo tanto, revisar criterios generales de estándares de productos y de procesos tanto nacionales como internacionales, considerando los conocimientos adquiridos en áreas como mercadotecnia, administración, economía, logística y aduanas, sin omitir los aspectos legales relacionados en el desarrollo de la operación internacional.	<ol style="list-style-type: none"> 3. Detección de oportunidades en la empresa mediante el análisis permanente del entorno nacional e internacional 4. Proceso administrativo en el comercio internacional.
Logística del comercio internacional	Esta área del negocio internacional es estratégica para el desarrollo de la empresa, producto y distribución del mismo. El diseño del plan logístico y su implementación son factores fundamentales en la ventana de oportunidad de nuevos mercados.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseño del plan logístico 2. Implementación logística
Gestión aduanal	Se evalúan los conocimientos básicos que debe tener el sustentante respecto a las obligaciones, responsabilidades y requisitos en materia de operación aduanera en la que intervienen los diferentes actores del comercio y negocios internacionales.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Programas de fomento al comercio exterior 2. Proceso del despacho aduanal

Fuente: CENEVAL (2019). Guía para el sustentante del Examen General para el Egreso de la Licenciatura en Comercio/Negocios Internacionales.

Tabla 35. Estructura del EGEL-CNI por áreas y sub áreas con ponderación

Áreas / Sub áreas	% en el examen	Núm. de reactivos	Distribución	
			1 ^a	2 ^a
A. Desarrollo de planes de negocios	27.6	61		61
1. Oportunidades de negocios internacionales	5.9	13		13
2. Plan de mercadotecnia internacional	21.7	48		48
B. Negociación comercial internacional	19	42	42	
1. Análisis del entorno y estrategias de negociación	8.6	19	19	
2. Contratos internacionales	10.4	23	23	
C. Aplicación del comercio internacional en el ámbito empresarial	21.7	48		48
1. Detección de oportunidades en la empresa mediante el análisis permanente del entorno nacional e internacional	14.9	33		33

2. Proceso administrativo en el comercio internacional	6.8	15		15
D. Logística del comercio internacional	11.8	26	26	
1. Diseño del plan logístico	7.7	17	17	
2. Implementación logística	4.1	9	9	
E. Gestión aduanal	19.9	44	44	
1. Programas de fomento al comercio exterior	2.3	5	5	
2. Proceso del despacho aduanal	17.7	39	39	
Total	100	221	112	109

Fuente: CENEVAL (2019). Guía para el sustentante del examen general para el egreso de la licenciatura en Comercio/Negocios Internacionales.

La estructura del EGEL-CNI evalúa a los siguientes programas educativos a nivel nacional: Logística, Comercio Exterior, Comercio Internacional, Gestión Aduanal y Negocios Internacionales, motivo por el cual no podemos considerar que evalúa en su totalidad al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de UABC, ya que, solo las áreas de desarrollo de planes de negocios, negociación comercio internacional y la aplicación del comercio internacional en ámbito empresarial se toman en cuenta en el programa de estudios actual.

A partir de las recomendaciones obtenidas de los organismos nacionales e internacionales el actual plan de estudios de la licenciatura en Negocios Internacionales cumple en parte con algunas recomendaciones, sin embargo necesita fortalecer temáticas relacionadas con las habilidades blandas entre las cuales se encuentran: la coordinación con otros trabajadores, negociación, inteligencia emocional, pensamiento crítico y resolución de problemas. Por otro lado, de las áreas de conomiento que determinan el perfil del programa educativo, es importante actualizar información y/o técnicas de acuerdo a las necesidades del mercado y la perspectiva del programa educativo a nivel nacional e internacional.

3. Evaluación interna

La evaluación interna del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales está dirigida a determinar las fortalezas, debilidades y oportunidades de mejora, cambio e innovación a fin de fundamentar su modificación o actualización. Para la evaluación interna se analizan: los fundamentos y condiciones de operación del programa; el currículo; el tránsito de los alumnos; y el personal académico, infraestructura y servicios de apoyo, aspectos que promueven el aseguramiento de la calidad de la educación.

3.1 Fundamentos y condiciones de operación del programa educativo

Objetivo

Evaluar los fundamentos y condiciones de operación del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales para fundamentar la modificación o actualización de dicho programa.

Método

Para la evaluación de fundamentos y condiciones de operación del programa educativo se llevó a cabo una investigación documental y empírica, por ello se consultó como fuente principal el documento que corresponde al programa educativo de la de la licenciatura en Negocios Internacionales del plan 2009-2, el manual organizacional de las unidades académicas involucradas en esta evaluación e información proporcionada por el sistema de presupuesto de la UABC, así como, registros estadísticos poblacional de la Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar (CSEGE).

En relación a la investigación empírica, el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales tanto de la unidad académica de Tijuana como de Mexicali, se aplicó un instrumento vía electrónica a: egresados del programa educativo, a alumnos de la etapa terminal del programa educativo, y docentes que imparten unidades de aprendizaje en la licenciatura de Negocios Internacionales, con la finalidad de obtener su visión y opinión sobre el cumplimiento del perfil de ingreso y egreso del programa educativo, según sea el caso. Además, se contó con la opinión de

empleadores en la ciudad de Tijuana y Mexicali, a través de un Grupo Focal para identificar si se cumple el perfil de nuestros egresados.

Población y muestra de egresados. La población de egresados del plan de estudios 2009-2 de los años 2013 al 2018 es de 665 distribuida en las dos unidades académicas, al inicio del estudio se acordó realizar una muestra censal a partir de las bases de datos de egresados de cada Facultad, sin embargo, la capacidad de respuesta fue mínima y participaron 173 egresados, los cuales se consideraron como una muestra por conveniencia, ya que, no se cubre el nivel de confiabilidad de 95% con un margen de error de 5.5%, ver tabla 36.

Tabla 36. *Universo de investigación de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Facultad	Número de egresados	Encuestados
Facultad de Contaduría y Administración	338	134
Facultad de Ciencias Administrativas	327	39
Población Total	665	173

Fuente: Elaboración propia en función al padrón de potenciales a egresar de las generaciones 2013-1 a 2018-2

El cálculo del tamaño de la muestra para este estudio se conformó de acuerdo al universo de los egresados que corresponden a las generaciones del 2013-1 al 2018-2 de la licenciatura Negocios Internacionales del plan de estudios del 2009-2. El tamaño muestra se calculó (ver Tabla 37) con la siguiente fórmula y datos de confiabilidad y error:

Tabla 37. *Tamaño de la muestra de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Símbolo	Datos	Descripción
N	665	Población
Z	1.96	Variable normal estándar para 95% de confiabilidad
P	.50	Proporción basada en muestra previa
e	5%	Error entre la proporción verdadera y la estimada
Formula		Tamaño de muestra redondeado al valor superior
n	244	

Fuente: Elaboración propia.

Instrumento egresados. El instrumento está estructurado en el siguiente orden: Perfil de la licenciatura en Negocios Internacionales, Situación laboral, Percepción de la

preparación, carrera y plan de estudios, Posgrado y Comentarios finales (ver Anexo 6.2).

Procedimiento de recolección de análisis de datos. El instrumento se aplicó en formato en línea, diseñado en el formulario de las aplicaciones de Google, donde la UABC tiene dominio de uso. Dicho formulario se envió por correo electrónico a los egresados del programa educativo, anexando en link para ingresar y responder el cuestionario (ver figura 3). Las unidades académicas que fueron consideradas para realizar el estudio fueron: Facultad de Contaduría y Administración Tijuana y Facultad de Ciencias Administrativas Mexicali, con el mismo instrumento. El instrumento fue diseñado para ser contestado de manera rápida y fácil por el usuario, que hubiera una concatenación en las respuestas y en caso de que la respuesta no tuviera secuencia, en automático se pasaba al siguiente grupo.



Figura 3. Acceso a encuesta electrónica para egresados del programa educativa de Licenciando en Negocios Internacionales

Fuente: Facultad de Contaduría y Administración, UABC Tijuana, recuperado de https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSfttHNOUgMnjsqGNuKwBY5IrmxpbtNSk1z6HuxWNiz42d4FA/viewform?usp=sf_link

La recolección de información del estudio sobre la opinión de los egresados se realizó siguiendo los lineamientos descritos a continuación: 1. Identificación de los egresados de licenciados en negocios internacionales 2. Aplicación de instrumento. 3. Análisis de datos. 4. Elaboración del informe. El período en que se recolectaron los datos fue entre diciembre del 2017 y junio de 2019.

Características de la muestra de egresados. Los egresados de la Licenciatura en Negocios Internacionales de los periodos 2013-1 a 2018-2 a nivel estatal nos hacen saber que el 85.6% de los egresados son solteros y solo el 7.5% se encuentran casados y un 6.9% viven en unión libre, el 53.8% son del sexo femenino y el 46.2% son del sexo masculino, que el 69.4% de los egresados se encuentran en un rango de edad de 20 a 25 años, además nos indican que el 57.8% se encuentra titulado y un 42.2% no se ha titulado, de los cuales el 30.64% nos hace saber que su trámite de titulación está en proceso, el 29% nos indican por exceso de trabajo y su horario laboral no coincide con el horario de atención de la Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar (CSEGE), un 30.64% por no cubrir requisitos para realizar trámite de titulación, un 4.83% por lo burocrático para realizar el trámite en sí, y un 4.83% desconoce los requisitos para iniciar su trámite de titulación.

El 88.4% de los egresados se encuentran trabajando en la actualidad, de los cuales el 34.51% trabaja en el sector de la manufactura, el 35.1% en el sector servicios, un 24.7% en el sector comercio y un 5.2% en el gobierno, de igual forma nos hacen saber que el 68.8% obtuvo trabajo en el lapso de seis meses que finalizó sus estudios y un 25.4% ya tenía trabajo cuando finalizó sus estudios, considerando que influyó el dominio de otros idiomas, la licenciatura que estudiaron y su experiencia laboral que obtuvieron a través de la práctica profesional que realizaron, como parte de sus estudios. Nos indican, de igual forma, que en la actualidad el 24.3% percibe un salario mensual mayor a 20,000 pesos, mientras que un 17.3% percibe un salario mensual en un rango de 15,001 a 20,000 pesos, un 24.98% un salario en un rango de 10,001 a 15,000 pesos y un 26% un salario en un rango de 5,001 a 10,000 pesos.

Entre las empresas donde se encuentran laborando los egresados de LNI, se encuentran: Deloitte, SMK Electrónica S.A. de C.V., Benchmark Electronics, Hyundai de México, Greatbatch Medical, Foxconn, Flextronics, TLC Asociados, Toyota Motor Manufacturing de Baja California, Sigue Corp., Honeywell Productos Automotrices, Sanhua Automotive de México, entre otras

Población y muestra de docentes. La población de docentes de la planta académica del 2017-2 es de 80 distribuida en las dos unidades académicas como se

puede observar en la tabla 38. Al inicio del estudio se considero una muestra censal de 66 docentes, sin embargo, la participación fue minima y solo participaron 43, por lo que se considero este dato como muestra por conveniencia, al no cubrir el nivel de confiabilidad de 95% con un margen de error de 5%.

Tabla 38. *Docentes que participaron en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de cada unidad académica del periodo 2017-2*

Unidad académica	No. Docentes	Docentes encuestados
Facultad de Contaduría y Administración	49	26
Facultad de Ciencias Administrativas	31	17
Población total	80	43

Fuente: Elaboración propia con datos de cada Facultad.

Instrumentos docentes. El instrumento está estructurado en el siguiente orden: Información general, Plan de estudios, Estructura organizacional e Infraestructura (ver Anexo 6.4).

Procedimiento de recolección de análisis de datos de docentes. El instrumento se aplicó en formato en línea, diseñado en el formulario de las aplicaciones de Google, donde la UABC tiene dominio de uso. Dicho formulario se envió por correo electrónico a los docentes, anexando un enlace para ingresar y responder el cuestionario. Las unidades académicas que fueron consideradas para realizar los estudios fueron: Facultad de Contaduría y Administración Tijuana y Facultad de Ciencias Administrativas Mexicali, con el mismo instrumento. El instrumento fue diseñado para ser contestado de manera rápida y fácil por el usuario.

La recolección de información del estudio sobre la opinión de los docentes se realizó siguiendo los lineamientos descritos a continuación: 1. Identificación de los docentes del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales. 2. Aplicación del instrumento. 3. Análisis de datos. 4. Elaboración del informe. El período en que se recolectaron los datos fue entre diciembre del 2017 y mayo de 2018.

Características de la muestra de docentes. El 62.79% de los docentes que imparten unidades de aprendizaje en el programa educativo de la licenciatura en

Negocios Internacionales cuentan con grado de maestría, el 18.60% tiene grado de doctorado, y un 18.60% solo cuentan con grado de licenciatura.

En cuanto a la antigüedad que tienen en la unidad académica el mayor porcentaje de la planta se encuentra en el rango de 1 a 5 años con un 39.33%, seguido por los que tienen entre 6 a 10 años con un 20.93% y los que tienen entre 11 a 20 años con un 16.27%. También, existe un 13.95% que tienen una antigüedad menor a un año y en menor medida se encuentran los que tienen una antigüedad de 21 a 30 años con un 9.30%. Del total de los encuestados el 67.44 % tiene experiencia laboral fuera de UABC y su ocupación actual se concentra como profesionista independiente con el 55.17%. Con relación al tiempo que llevan ejerciendo la profesión el mayor porcentaje (60.46%) refleja tener más de 6 años de experiencia en el mercado laboral.

Población y muestra alumnos. La población total de alumnos del programa educativo distribuido entre la FCA Tijuana y FCA Mexicali es de 727 durante el 2018-1. Debido a la naturaleza del instrumento y con la finalidad de obtener una opinión objetiva, se decidió que el sujeto de estudio sería la población en etapa terminal del programa educativo (ver Tabla 39). Al inicio del estudio se considero una muestra censal de 188 alumnos, sin embargo, la participación fue mínima y solo participaron 151, por lo que se considero este dato como muestra por conveniencia, al no cubrir el nivel de confiabilidad de 95% con un margen de error de 5%.

Tabla 39. *Participación de alumnos en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales del periodo 2018-1, por unidad académica*

Unidad académica	Población Total	Población Etapa Terminal	Alumnos que respondieron instrumento
Facultad de Contaduría y Administración	459	226	108
Facultad de Ciencias Administrativas	268	140	43
Población total	727	366	151

Fuente: Elaboración propia con información del Registro de Estadística Poblacional de la Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar

Instrumento alumnos. El instrumento está estructurado en el siguiente orden: Información general, Actividad laboral, Plan de estudios, Experiencia como alumno, Infraestructura y comentarios finales (ver Anexo 6.5).

Procedimiento de recolección de análisis de datos alumnos. El instrumento se aplicó en formato vía electrónica, diseñado en el formulario de las aplicaciones de Google, donde la UABC tiene dominio de uso. Dicho formulario se envió por correo electrónico a los alumnos, anexando un enlace para ingresar y responder el instrumento. Con la finalidad de garantizar el tamaño de la muestra (188) se envió en varias ocasiones a quienes no la hubieran contestado en una primera instancia, al final se obtuvo una respuesta de 151 alumnos, valor que será utilizado como unidad de muestra. Las unidades académicas que fueron consideradas para realizar lo estudio fueron: Tijuana y Mexicali, utilizando el mismo instrumento.

La recolección de información del estudio sobre la opinión de los docentes se realizó siguiendo los lineamientos descritos a continuación: 1. Identificación de los docentes del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales. 2. Aplicación del instrumento. 3. Análisis de datos. 4. Elaboración del informe. El período en que se recolectaron los datos fue entre abril de 2018 a mayo de 2019.

Características de los alumnos. El 60.26% de quienes participaron en este estudio, son mujeres y un 39.73% son del sexo masculino, de igual forma el 52.90% se encuentra trabajando actualmente y el 97.35% nos hacen saber que conocen el plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Población y muestra de empleadores. La población total de empleadores del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales es muy extensa, motivo por el cual, se consideró seleccionar una muestra representativa entre las empresas que figuran como Unidades Receptoras de Prácticas Profesionales en el catálogo para alumnos de este programa educativo, además, se determinó un muestreo por conveniencia a partir de los siguientes criterios:

- Que representen las áreas de conocimiento disciplinario que comprenden el programa educativo: comercio, administración, contable/financiera, derecho y economía.
- Que se encuentren registradas como Unidad Receptora de práctica profesional para el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

- Emplean a egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Instrumento empleadores. La guía temática empleada por el moderador en el Grupo Focal está estructurada en el siguiente orden: Vinculación, desempeño, pertinencia, congruencia, plan de carrera en la empresa y prospectiva de la profesión (ver Anexo 6.1). Además, se les solicitó su opinión en relación a que áreas de conocimiento consideran que el egresado presenta fortalezas, en que actividades consideran que deben presentar un dominio del tema, así como, cuáles deben ser los conocimientos básicos que todo egresado de este programa educativo debe contar y cuáles deben ser las habilidades profesionales indispensables.

Procedimiento de recolección de datos y características de la muestra. Se realizó una invitación formal vía oficio por unidad académica a aquellas unidades receptoras que representan los diferentes sectores empresariales y que han empleado egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales. Se organizó una mesa de trabajo, coordinada por un moderador que imparte unidades de aprendizaje en el programa educativo a evaluar y fue el encargado de dar seguimiento al guion establecido para esta dinámica.

Resultados

Misión y visión del programa educativo. El programa educativo actual 2009-2 de la licenciatura en Negocios Internacionales no cuenta con una misión y visión desde su creación, por otro lado no se definen objetivos porque el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales está apoyado en el modelo educativo institucional basado en competencias que rige a nuestra Universidad, el cual fue desarrollado como una estrategia para lograr la formación y actualización permanente de los individuos, enfocándose hacia la vinculación de los procesos de aprendizaje con las habilidades requeridas en la práctica profesional.

El propósito del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales se encuentra redactado en el documento de referencia del plan de

estudios en el que se detalla el perfil de ingreso y perfil de egreso, así como las competencias a obtener el estudiante del programa educativo.

En el momento de la reestructuración del plan de estudios del programa educativo que dio pie, al plan de estudios actual, la Guía metodológica de la UABC no consideraba necesario la redacción de una misión y visión como tal, tanto la misión como la visión que se tienen actualmente se desarrollaron para efectos de cumplir el proceso de re acreditación por parte de CACECA, en el caso particular la misión y visión del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales Tijuana se desarrolló en 2007 en el primer proceso de re acreditación por parte de CACECA y en el caso de Mexicali de igual manera se trabajó de misma forma para cumplir con los objetivos de dicho organismo. Tanto la misión como la visión fueron desarrolladas de acuerdo con el Plan de Desarrollo Institucional (PDI) de su momento y de forma independiente (ver Tabla 40 y 41).

Tabla 40. *Misión del plan de estudios 2009-2 del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Tijuana	Mexicali
<p>Formar profesionistas acordes a las tendencias del fenómeno globalizador, capaces de analizar el entorno nacional e internacional y su impacto en la definición de estrategias y directrices de negocios, con un sentido multicultural, orientadas al desarrollo tanto en el sector público como privado, propiciando al mismo tiempo una orientación humanista que forje valores y actitudes éticas para un desarrollo profesional con responsabilidad social</p>	<p>El programa educativo de Licenciados en Negocios Internacionales tiene la misión de desarrollar profesionistas altamente competitivos en el ámbito local, nacional, trasfronterizo e internacional en la localización de áreas de oportunidad de los Negocios Internacionales de una forma crítica, creativa, solidaria y emprendedora de bienes y servicios, capaces de transformar su entorno con un sentido de desarrollo sustentable y de alcance global, para el desarrollo de las entidades económicas públicas y privadas, de una forma ética y con un alto nivel de desarrollo humano para la sociedad bajacaliforniana, del país y extranjera.</p>

Fuente: Portal web de la FCA, Tijuana y Mexicali

Tabla 41. *Visión del plan de estudios 2009-2 del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Tijuana	Mexicali
<p>Formar auténticos profesionales estrategas de los negocios, profesionistas capaces de analizar y tomar decisiones adecuadas dentro de un entorno globalizador, para lo cual deberá plantearse un programa acorde a las necesidades actuales y futuras de los negocios internacionales, además de una planta académica heterogénea e internacionalizada que incluya tanto a investigadores como profesionales activos en el campo de los negocios, en general un programa basado necesariamente en competencias y certificado por un organismo acreditador que constate el alto nivel y reconocimiento del mismo en el país</p>	<p>El programa de Licenciados en Negocios Internacionales tiene la visión de formar líderes con espíritu emprendedor, innovador y socialmente responsable, competitivo en el ámbito local, nacional, trasfronterizo e internacional apegado a los estándares de calidad reconocido a nivel nacional e internacional, que le permitan desempeñarse exitosamente para el desarrollo de la sociedad con igualdad y equidad.</p>

Fuente: Portal web de la FCA, Tijuana y FCA, Mexicali.

Aun cuando por separado tanto la misión como la visión tienen similitudes y cumplen una misma formalidad, el dar a conocer la razón de ser del programa educativo, se sugiere que en este nuevo plan de estudios se contemple una redacción homologada del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de la misión y visión.

Perfil de ingreso. El proceso de admisión a la Universidad se realiza a través una convocatoria institucional a cargo de la CSEGE. Los alumnos seleccionados son aquellos que logran la mejor puntuación en base a la oferta y la demanda del periodo correspondiente a la convocatoria de admisión. El Estatuto Escolar de la UABC, establece los requisitos y procedimiento para participar en el proceso de selección para ingresar a la UABC.

El aspirante por ingresar a la licenciatura en Negocios Internacionales deberá cubrir los siguientes requisitos:

- Conocimientos básicos de: Economía, matemáticas, inglés, administración, contabilidad e informática.
- Habilidades básicas de: Expresión oral y escrita, análisis y síntesis de información y trabajo en equipo.
- Actitudes básicas de: Servicio, respeto, honestidad, crítica, compromiso y responsabilidad.

Desde el momento de la creación del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales se han aplicado tres diferentes exámenes de admisión como parte del proceso de selección para el ingreso al programa educativo.

Siendo estos el Examen de Habilidades de Conocimientos Básicos (EXHCOBA) se aplicó hasta el 2012-1, el Examen Nacional de Ingreso a la Educación Superior (EXANI-II) fue del 2013-1 al 2016-1 y finalmente el Examen de Ingreso a la Educación Superior de la UABC (ExSel) a la fecha (ver Tabla 42)

Por lo que en la actualidad el perfil de ingreso no se cumple del todo, ya que las áreas que evalúa el examen actual de admisión es muy general y no considera conocimiento del área del programa de estudios a ingresar o al Tronco Común correspondiente.

Tabla 42. *Áreas de conocimientos que comprende cada uno de los exámenes de admisión a UABC*

Examen de admisión	Áreas de evaluación
EXHCOBA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Habilidades verbales y cuantitativas. ▪ Conocimientos a nivel medio básico de español, Matemáticas, Ciencias Naturales y Ciencias Sociales. ▪ Conocimiento a nivel medio, dependiendo de la carrera a la que el aspirante desee ingresar, tres áreas de las siguientes disciplinas: Física, Química, Económico-Administrativas, Estadística, Calculo, Humanidades, Ciencias Sociales, Biología y Lenguaje.
EXANI-II	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apartado de Admisión: Pensamiento matemático, Pensamiento analítico, Estructura de la lengua y Comprensión de la lengua. ▪ Apartado de Diagnóstico: área disciplinar (Económico-Administrativa y Estadística), Inglés y Lenguaje escrito.
EXSEL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Prueba de Lectura. ▪ Prueba de Lengua Escrita. ▪ Prueba de Matemáticas.

Fuente: Elaboración propia con información de Larrazolo, Backhoff y Tirado (2010) Evaluación y confiabilidad del razonamiento verbal por medio del Examen de Habilidades y Conocimientos Básicos (EXHCOBA), CENEVAL (2019) Guía Temática de EXANI - II y Coordinación General de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar (2018) Examen de Selección Guía de Estudio.

Una vez que el alumno haya concluido las unidades de aprendizaje que integran el Tronco Común, se deberá cubrir el requisito del idioma inglés para el ingreso a este programa educativo mediante la aplicación de un examen similar o equivalente a 450 puntos que corresponde a TOEFL (PAPER SCORE BASE), según se establece en el documento de actualización de planes de estudios fechado el 23 de julio de 2012 emitido por la Coordinación de Formación Básica y la Coordinación de Formación

Profesional y Vinculación Universitaria, el cual fue firmado por los directores de la Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana; Facultad de Ciencias Administrativas y Sociales, Ensenada; Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Turismo y Mercadotecnia, Tijuana; Facultad de Economía y Relaciones Internacionales, Tijuana; Facultad de Ingeniería y Negocios, Tecate; Escuela de Ingeniería y Negocios, Guadalupe Victoria; Facultad de Ciencias Sociales y Políticas, Mexicali; Facultad de Ingeniería y Negocios, San Quintín, además de los coordinadores de Formación Básica y Formación Profesional y Vinculación Universitaria.

En el caso de la FCA Tijuana, se invita a los alumnos a presentar un examen elaborado por la Facultad de Idiomas y de igual forma se recibe la boleta oficial por parte de TOEFL o examen equivalente donde se refleje el puntaje obtenido, mientras que en la FCA Mexicali durante el semestre se ofertan internamente los 6 niveles de inglés, los cual al concluir les permite alcanzar niveles de hasta C1 equivalente a 550 puntos del examen de TOEFL ITP. Además, como estrategia, en la ceremonia de bienvenida para los alumnos de la licenciatura en Negocios Internacionales se promueve exámenes de ubicación, lo cual les permite valorar su situación y en el caso de ser necesario tengan el tiempo necesario de poder adquirir y comprobar sus tres niveles de este mismo logren ingresar a su tercer semestre de carrera, la anterior estrategia ha permitida un mejor resultado lo cual ha permitido incrementar el número de matrícula para la licenciatura en Negocios Internacionales e incluso con el seguimientos de los tutores se ha logrado que al concluir el total de créditos los potenciales a egresar ya cuenten con su constancia de lengua extranjera de 6 niveles concluidos.

Tanto los empleadores como egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales expresan la necesidad de aumentar el nivel de exigencia del idioma ingles para ingresar a la licenciatura, ya que lo consideran imperativo para el mundo laboral en el cual se desarrollan, además de contar con el conocimiento de un tercer idioma facilita su contratación.

Perfil de egreso. El egresado de la licenciatura en Negocios Internacionales es el profesional sensible a las diferencias culturales con una base multidisciplinaria que le

permita interactuar en un ambiente doméstico e internacional en aspectos administrativos, jurídicos, económicos, financieros y de competitividad, con liderazgo positivo que promueve el desarrollo económico del país. El egresado de la licenciatura en Negocios Internacionales es competente para:

- Analizar la posibilidad de expansión de acuerdo con las particularidades de la empresa, del mercado y los aspectos culturales, a través de estudios de mercado, informes financieros, de producción, económicos y de comercio internacional, para coadyuvar al desarrollo del ente con imparcialidad y apego a la verdad.
- Examinar los aspectos jurídicos correspondientes al marco regulatorio nacional e internacional, mediante el estudio de casos que permitan resolver la problemática legal de forma objetiva.
- Identificar las herramientas para diagnosticar la competitividad de los entes económicos a través de la aplicación de la metodología de negocios con responsabilidad.

El 88.4% de los egresados se encuentran trabajando en la actualidad, de los cuales el 34.51% trabaja en el sector de la manufactura, el 35.1% en el sector servicios, un 24.7% en el sector comercio y un 5.2% en el gobierno, de igual forma nos hacen saber que el 68.8% obtuvo trabajo en el lapso de seis meses que finalizó sus estudios y un 25.4% ya tenía trabajo cuando finalizó sus estudios, considerando que influyó el dominio de otros idiomas, la licenciatura que estudiaron y su experiencia laboral que obtuvieron a través de la práctica profesional que realizaron, como parte de sus estudios. Nos indican de igual forma, que en la actualidad el 24.3% percibe un salario mensual mayor a 20,000 pesos, mientras que un 17.3% percibe un salario mensual en un rango de 15,001 a 20,000 pesos, un 24.98% un salario en un rango de 10,001 a 15,000 pesos y un 26% un salario en un rango de 5,001 a 10,000 pesos.

Entre las empresas donde se encuentran laborando los egresados de LNI, se encuentran: Deloitte, SMK Electrónica S.A. de C.V., Benchmark Electronics, Hyundai de México, Greatbatch Medical, Foxconn, Flextronics, TLC Asociados, Toyota Motor

Manufacturing de Baja California, Sigue Corp., Honeywell Productos Automotrices, Sanhua Automotive de México, entre otras

Respecto a la opinión de los egresados sobre las habilidades para resolver necesidades y problemas del mercado laboral en el ejercicio laboral, se requirió preguntarles sobre las áreas de énfasis del programa educativo, para que ubiquen sus fortalezas al estar laborando, ellos mencionaron las principales áreas son: el área comercio, administración y contable-financiera, mientras que sus áreas de oportunidad son derecho, contable-financiera y economía.

El mercado laboral les ha exigido conocimientos en procesos de negociación, desarrollo y planeación de suministros, innovar en procesos y servicios, así como, mientras que en habilidades la exigencia corresponde al desarrollo de una comunicación oral y escrita en otro idioma, negociación y trabajo en equipo.

Se realizó un Grupo Focal con empleadores de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales, tanto en Tijuana como en Mexicali, que arrojó la siguiente información:

- Dentro de las principales deficiencias en los egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales está en el uso y dominio de software de negocios, dominio de inglés técnico, pensamiento analítico y capacidad para resolver problemas.
- Consideran imperativo una especialización en la fase terminal de sus estudios que les proporcione enfoque para desarrollar mayores aptitudes y dar mayor respuesta a las necesidades que tiene la comunidad, por lo cual, proponen como áreas de especialización: finanzas, gestión de proyectos, operación del comercio exterior, mercadotecnia.
- Dentro de sus fortalezas se encuentran su actitud hacia el trabajo, sus valores y la ética, de igual forma, recomendaron reforzar los siguientes valores: responsabilidad, honestidad, humildad e integridad.
- Las habilidades que buscan los empleadores en un egresado de esta licenciatura son: la negociación, desarrollo, solución de proyectos, trabajo en equipo y el uso de las herramientas tecnológicas.

Condiciones generales de operación del programa educativo.

Matrícula total y de primer ingreso. Los programas educativos de las Unidades académicas de la DES de Económico – Administrativas de la UABC cuentan con un Tronco Común donde los alumnos acreditan unidades de aprendizaje de conocimiento general, y a partir del tercer semestre el estudiante se ubica en el programa de educación superior de su elección que se oferte en la Unidad académica (ver Tabla 43) y a partir de ese semestre los alumnos del programa educativo seleccionado, acreditan unidades de aprendizaje de conocimiento disciplinar distribuidas en una etapa Básica, Disciplinaria y Terminal.

Tabla 43. Evolución de la matrícula del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales (LNI) en UABC

Ciclo escolar	Tijuana			Mexicali		
	Nuevo ingreso a Tronco Común	Nuevo ingreso a LNI	Matricula total	Nuevo ingreso a Tronco Común	Nuevo ingreso a LNI	Matricula total
2018-2	601	102	494	879	75	327
2018-1	588	46	459	485	16	268
2017-2	597	79	439	818	34	254
2017-1	611	41	390	484	19	252
2016-2	559	90	365	823	38	239
2016-1	596	30	324	534	4	213
2015-2	563	77	309	759	50	204
2015-1	593	16	271	818	13	186
2014-2	545	68	279	484	16	141
2014-1	507	39	255	457	3	165

Fuente: Registro de Estadística Poblacional de la Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar

Tabla 44. Partidas presupuestales para el ejercicio del presupuesto de los programas educativos

Partidas Presupuestales	
Sueldos docentes tiempo completo	Año sabático personal académico
Sueldos docentes técnico académico tiempo completo	Despensa personal académico
Sueldos docentes medio tiempo	Permisos económicos personal académico
Sueldos docentes horas sueltas	Material didáctico
Reconocimiento antigüedad personal académico	Materiales para oficinas

Aguinaldo personal académico	Materiales para aseo
Prima vacacional personal académico	Atenciones y servicios de oficina
Previsión social personal académico	Becas económicas a alumnos
Vivienda personal académico	Trabajos de imprenta
Sistema de ahorro para el retiro académico	Eventos de vinculación académica Universitario
Fondo de ahorro personal académico	Conservación de edificios, jardines y unidades deportivas

Fuente: Sistema de Presupuesto de la UABC.

A continuación, se puede observar el presupuesto asignado al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales para el ejercicio de 2015, 2016 y 2017 (ver Tabla 45).

Tabla 45. *Presupuesto global asignado al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Periodo	Tijuana	Mexicali	Total
2017	\$ 7,789,720.69	\$6,171,211.69	\$13,960,932.38
2016	\$ 6,474,410.59	\$ 6,281,614.36	\$ 12,756,024.95
2015	\$ 7,791,908.23	\$ 7,128,602.79	\$ 14,920,511.02

Fuente: Sistema de Presupuesto de la UABC.

En el caso de la FCA Tijuana, aun cuando se cubre todo lo referente a sueldo y prestaciones en lo que respecta a las otras partidas el presupuesto asignado no es suficiente, ya que, por ejemplo en el caso de tener eventos o actividades por parte de la coordinación del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales o de las coordinaciones de área que dependen administrativamente de la coordinación del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales es el personal docente que compra la cafetería, reconocimiento a expositores, el trabajo de imprenta o los gastos que corresponden a salidas para trabajo de vinculación con posibles colaboradores son cubiertos por el mismo personal docente. Ahora bien, aun cuando se tiene asignado dentro de las partidas “Becas económicas a alumnos”, la asignación de los becarios para apoyo al trabajo de coordinación de carrera o coordinación de áreas que dependen del programa educativo no existe como tal, quedan asignados en otras áreas de la administración y operación académica de la facultad.

Estructura organizacional para operar el programa educativo. El Estatuto General de la UABC, permite que las unidades académicas establezcan las coordinaciones de áreas académicas, de acuerdo con su plan de estudios, programas y

proyectos específicos que cada una de las unidades académicas atienda, por lo cual, se establece su estructura organizacional de acuerdo con sus necesidades.

La estructura organizacional donde se desarrolla el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales tanto de Tijuana como Mexicali inicia con el director, subdirector, Administrador, un Coordinador de Formación Básica y Formación Profesional y Vinculación Universitaria, coordinadores de carrera y de área, así como, personal administrativo y de mantenimiento que permiten realizar las actividades académicas y administrativas. El programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales integra la estructura organizacional de las unidades académicas tanto de Tijuana como de Mexicali, siendo la Subdirección quien mantiene autoridad directa con el responsable (coordinador de carrera) como se puede observar en las figuras 4 y 5 respectivamente.

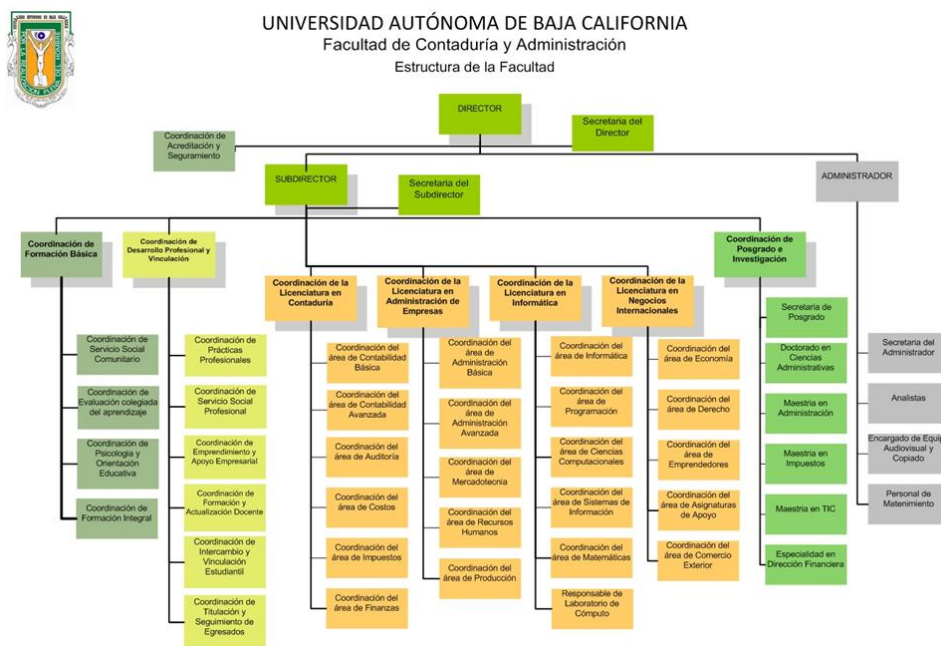


Figura 4. Organigrama organizacional de la FCA, Tijuana

Fuente: Facultad de Contaduría y Administración, UABC Tijuana, recuperado de <http://fca.tij.uabc.mx/academics.php#2>

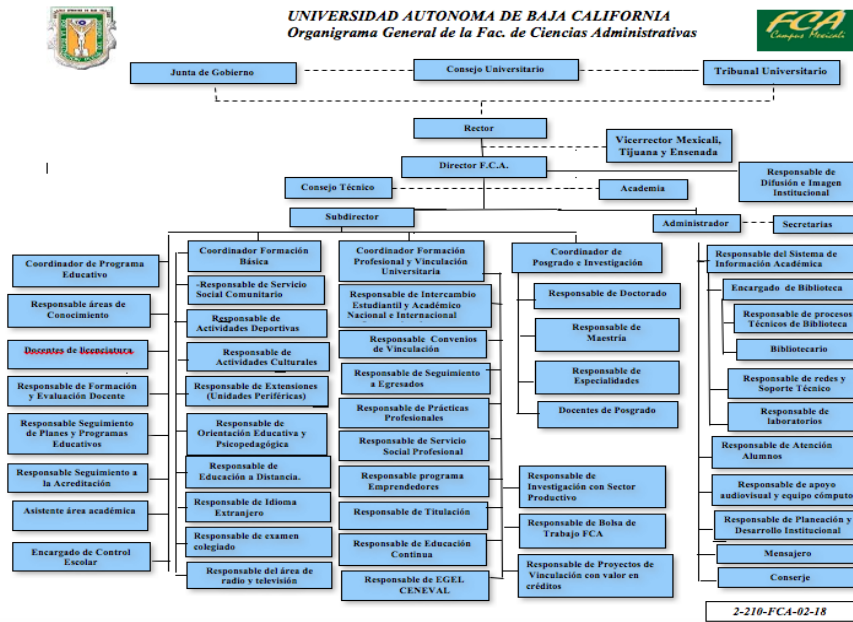


Figura 5. Organigrama organizacional de la FCA, Mexicali

Fuente: Facultad de Ciencias Administrativas, UABC Mexicali, recuperado de <http://fca.mx1.uabc.mx/Nueva-FCA/Cp-institucional/ManualdeFunciones.html>

Cabe señalar que cada coordinación de carrera en su Unidad Académica, cuenta con un equipo de trabajo reducido, integrado por Profesores de Tiempo Completo, quienes tienen a su encargo una coordinación de área específica, en la mayoría de los casos y cuando es posible afín a su área de conocimiento.

Aun cuando no es viable evaluar directamente a la estructura organizacional de cada una de las unidades académicas donde se imparte el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, es importante señalar que la unidad académica de Tijuana que actualmente cuenta con 3 analista y 4 en la unidad de Mexicali es importante destacar que se requiere de por lo menos 3 personas más en cada unidad que pudieran ingresar como apoyo administrativo para el soporte operativo de la unidad académica, ya que la información que se requiere para el cumplimiento de las certificaciones académicas con las que cuentan las unidades académicas se debe trabajar manualmente, ya que los sistemas de apoyo como la plataforma de servicio social, el sistema integral de formación profesional y vinculación universitaria, el sistema institucional de tutorías, entre otros, no se encuentran enlazados o existe información que se solicita vía oficio a las coordinaciones institucionales que a su vez hay que re trabajar y las actividades del día a día que se tienen que desarrollar quedan a medias

por una sobrecarga de trabajo tanto a docentes de tiempo completo como a los analistas asignados en cada una de las unidades académicas.

De acuerdo con los docentes de las unidades académicas, los trámites administrativos que se realizan en la unidad académica son de forma rápida y oportuna, además consideran que la comunicación entre autoridades y coordinadores de carrera con los alumnos y docentes es clara y rápida, gracias a su estructura organizacional. Por otro lado, el 63% de los alumnos encuestados se encuentran satisfechos con el trato recibido por parte del personal de la universidad cuando realizan algún trámite administrativo.

3.2 Currículo

Objetivo

Evaluar el currículo del programa educativo de Licenciados en Negocios Internacionales que corresponde al plan de estudios 2019-2 a partir del modelo educativo UABC, mapa curricular, asignaturas o unidades de aprendizaje, tecnología educativa y de la información para el aprendizaje, cursos o actividades complementarios para la formación integral y enseñanza de lenguas extranjeras, a fin de fundamentar la modificación o actualización de programas educativos.

Método

Para la evaluación del currículo del programa educativo se realizó un investigación documental y empírica. La investigación documental se realizó de acuerdo con la revisión del modelo educativo de la UABC, plan de estudios 2009-2, mapa curricular, unidades de aprendizaje, tecnología educativa y de la información para el aprendizaje, cursos o actividades complementarios para la formación integral y enseñanza de lenguas extranjeras del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales que se encuentra en la FCA Tijuana y FCA Mexicali.

El estudio empírico se realizó a partir de las opiniones expresadas por los alumnos y docentes, referentes al programa educativo que se opera en cada unidad

académica. Para ello se aplicaron instrumentos vía electrónica en cada unidad académica.

Población y muestra de docentes. La población de docentes de la planta académica del 2017-2 es de 80 distribuida en las dos unidades académicas como se puede observar en la tabla 46. Al inicio del estudio se considero una muestra censal de 66 docentes, sin embargo, la participación fue mínima y solo participaron 43, por lo que se considero este dato como muestra por conveniencia, al no cubrir el nivel de confiabilidad de 95% con un margen de error de 5%.

Tabla 46. *Docentes que participaron en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de cada unidad académica del periodo 2017-2*

Unidad académica	No. Docentes	Docentes encuestados
Facultad de Contaduría y Administración	49	26
Facultad de Ciencias Administrativas	31	17
Población total	80	43

Fuente: Elaboración propia con datos de cada Facultad.

Instrumentos docentes. El instrumento está estructurado en el siguiente orden: Información general, Plan de estudios, Estructura organizacional e Infraestructura (ver Anexo 6.4).

Procedimiento de recolección de análisis de datos de docentes. El instrumento se aplicó en formato en línea, diseñado en el formulario de las aplicaciones de Google, donde la UABC tiene dominio de uso. Dicho formulario se envió por correo electrónico a los docentes, anexando un enlace para ingresar y responder el cuestionario. Las unidades académicas que fueron consideradas para realizar lo estudio fueron: Tijuana y Mexicali, con el mismo instrumento. El instrumento fue diseñado para ser contestado de manera rápida y fácil por el usuario.

La recolección de información del estudio sobre la opinión de los docentes se realizó siguiendo los lineamientos descritos a continuación: 1. Identificación de los docentes del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales. 2. Aplicación del instrumento. 3. Análisis de datos. 4. Elaboración del informe. El período en que se recolectaron los datos fue entre diciembre del 2017 y mayo de 2018.

Características de la muestra de docentes. El 62.79% de los docentes que imparten unidades de aprendizaje en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales cuentan con grado de maestría, el 18.60% tiene grado de doctorado, y un 18.60% solo cuentan con grado de licenciatura.

En cuanto a la antigüedad que tienen en la unidad académica el mayor porcentaje de la planta se encuentra en el rango de 1 a 5 años con un 39.33%, seguido por los que tienen entre 6 a 10 años con un 20.93% y los que tienen entre 11 a 20 años con un 16.27%. También, existe un 13.95% que tienen una antigüedad menor a un año y en menor medida se encuentran los que tienen una antigüedad de 21 a 30 años con un 9.30%. Del total de los encuestados el 67.44 % tiene experiencia laboral fuera de UABC y su ocupación actual se concentra como profesionista independiente con el 55.17%. Con relación al tiempo que llevan ejerciendo la profesión el mayor porcentaje (60.46%) refleja tener más de 6 años de experiencia en el mercado laboral.

Población y muestra alumnos. La población total de alumnos del programa educativo distribuido entre la FCA Tijuana y FCA Mexicali es de 727 durante el 2018-1. Debido a la naturaleza del instrumento y con la finalidad de obtener una opinión objetiva, se decidió que el sujeto de estudio sería la población en etapa terminal del programa educativo (ver Tabla 47). Al inicio del estudio se considero una muestra censal de 188 alumnos, sin embargo, la participación fue mínima y solo participaron 151, por lo que se considero este dato como muestra por conveniencia, al no cubrir el nivel de confiabilidad de 95% con un margen de error de 5%.

Tabla 47. Participación de alumnos en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales del periodo 2018-1, por unidad académica

Unidad académica	Población Total	Población Etapa Terminal	Alumnos que respondieron instrumento
Facultad de Contaduría y Administración	459	226	108
Facultad de Ciencias Administrativas	268	140	43
Población total	727	366	151

Fuente: Elaboración propia con información del Registro de Estadística Poblacional de la Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar

Instrumento alumnos. El instrumento está estructurado en el siguiente orden: Información general, Actividad laboral, Plan de estudios, Experiencia como alumno, Infraestructura y comentarios finales (ver Anexo 6.5).

Procedimiento de recolección de análisis de datos alumnos. El instrumento se aplicó en formato vía electrónica, diseñado en el formulario de las aplicaciones de Google, donde la UABC tiene dominio de uso. Dicho formulario se envió por correo electrónico alumnos, anexando un enlace para ingresar y responder el instrumento. Con la finalidad de garantizar el tamaño de la muestra (188) se envió en varias ocasiones a quienes no la hubieran contestado en una primera instancia, al final se obtuvo una respuesta de 151 alumnos, valor que será utilizado como unidad de muestra.

Las unidades académicas que fueron consideradas para realizar lo estudio fueron: Tijuana y Mexicali, utilizando el mismo instrumento.

La recolección de información del estudio sobre la opinión de los docentes se realizó siguiendo los lineamientos descritos a continuación: 1. Identificación de los docentes del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales. 2. Aplicación del instrumento. 3. Análisis de datos. 4. Elaboración del informe. El período en que se recolectaron los datos fue entre abril de 2018 a mayo de 2019.

Características de los alumnos. El 60.26% de quienes participaron en este estudio, son mujeres y un 39.73% son del sexo masculino, de igual forma el 52.90% se encuentra trabajando actualmente y el 97.35% nos hacen saber que conocen el plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Resultados

Modelo educativo y plan de estudios. El modelo educativo de la UABC contempla tres atributos esenciales: la flexibilidad curricular (procesos organizativos horizontales, abiertos, dinámicos e interactivos que facilitan el tránsito de los saberes y los sujetos sin la rigidez de las estructuras tradicionales); formación integral (formar alumnos con actitudes y formas de vivir sustentadas en las dimensiones éticas, estética y valorar); y sistema de créditos (valorar el desempeño de los alumnos). Además,

existen cinco elementos (aprendizaje centrado en el alumno, enfoque por competencias, modalidades de aprendizaje, extensión y vinculación; y movilidad) que se al interrelacionarse conforman el modelo educativo y están presentes a lo largo de todo el proceso formativo. El presente programa, en el contexto de la flexibilización curricular, permite al alumno:

- Participar activamente en su formación, al diseñar parte de su plan de estudios, ya que con el apoyo de un tutor y tomando en cuenta las normas establecidas por cada unidad académica selecciona los cursos o unidades de aprendizaje optativas de acuerdo con su desempeño académico, capacidades e intereses, no siendo una limitante el que se impartan en carreras, unidades académicas diferentes e incluso otras universidades.
- Decidir, a partir del segundo semestre, su carga académica y sus horarios.
- Decidir a partir del tercer semestre el momento en que toma sus unidades de aprendizaje optativas
- Estar en contacto con diversos grupos, unidades académicas o universidades,
- Mediante las unidades de aprendizaje que toma, enriqueciendo con ello su percepción y experiencia académica y personal.
- Aprender a su ritmo, ya que es él quien, guiado por su tutor, va decidiendo sobre las características y orientación de su carga académica semestral.
- Individualizar y madurar sus decisiones de orientación profesional al brindársele la oportunidad de definir, desde la etapa disciplinaria hasta la profesional, el conjunto de unidades de aprendizaje que le permitirán consolidar un perfil profesional específico.
- Contar con una gran versatilidad en cuanto a modalidades de estudio y oportunidades para obtener créditos.

Plan de estudios. La estructura del plan de estudios comprende unidades de aprendizaje obligatorias y unidades de aprendizaje optativas que dan respuesta a las competencias generales, siendo las primeras de carácter obligatorio para el estudiante y las segundas permiten al estudiante obtener conocimientos de determinada orientación, adaptándose en forma flexible a los intereses y proyectos del alumno,

ofreciéndole experiencias de aprendizaje más amplias, que le sirvan de apoyo para el desarrollo de su actividad profesional.

Siguiendo los lineamientos institucionales para el diseño de planes de estudio, en el marco de la flexibilización curricular, el plan de estudios de 2009 se estructura en tres etapas formativas (ver tabla 48): Etapa básica que incluye dos semestres de Tronco Común, etapa disciplinar y etapa terminal, donde se integran materias obligatorias y optativas (ver Tabla 49 y Tabla 50) de acuerdo con el modelo educativo de la UABC, de igual forma los avances científicos y tecnológico han permitido que se integren a este modelo temas de interés que complementen la formación del estudiante en la modalidad denominada otros cursos optativos.

Una vez finalizado el Tronco Común que se ubica en la etapa básica de formación, el alumno interesado en ingresar al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales deberá acreditar el dominio del idioma inglés de acuerdo con los criterios establecidos en el perfil de ingreso establecido en el plan de estudios vigente.

Tabla 48. Descripción general por etapa de conocimiento del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales

Etapa básica	Etapa disciplinaria	Etapa terminal
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprende un conjunto de unidades de aprendizaje de carácter general multidisciplinario. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprende el desarrollo de competencias genéricas transferibles a desempeños profesionales comunes a un campo ocupacional determinado. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprende la aplicación en forma integrada de los conocimientos adquiridos, incrementando los trabajos prácticos, y se concluye con el desarrollo de las competencias profesionales necesarias para incorporarse en el campo ocupacional, para la generación de alternativas y la solución de problemas
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Orientada a la formación de las bases contextuales, metodológicas e instrumentales fundamentales para el área administrativa. ▪ Comprende 20 unidades de aprendizaje obligatorias que representan 119 créditos y una unidad de aprendizaje optativa que representan 6 créditos optativos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Comprende 14 unidades de aprendizaje obligatorias que representan 91 créditos y 6 unidades de aprendizaje optativas que representan 36 créditos optativos. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ A través del servicio social como la práctica profesional y los proyectos de vinculación permiten al estudiante reforzar sus competencias profesionales y fortalecer la formación integral de los alumnos. ▪ Comprende 5 unidades de aprendizaje obligatorias que representan 28 créditos, práctica profesional con 10 créditos y 3 unidades de aprendizaje optativas que representan 18 créditos optativos.

Fuente: Elaboración propia con información del documento de reestructuración del plan de estudios 2009-1.

Tabla 49. *Distribución de créditos por etapas de formación del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Etapas	Obligatorios	Optativos	Total
Básica	119	6	125
Disciplinaria	91	36	127
Terminal	28	20	48
Prácticas Profesionales	10	-----	10
Créditos Totales			310

Fuente: Plan de estudios del programa educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales 2009-2

Tabla 50. *Distribución de unidades de aprendizaje por etapas de formación del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Etapas	Obligatorias	Optativas	Totales	Porcentaje
Básica	20	1	21	42.85%
Disciplinaria	14	6	20	40.81%
Terminal	5	4	9	16.32%
Total	39	11	50	100%

Fuente: Plan de estudios del programa de estudios de la Licenciatura en Negocios Internacionales 2009-2

Mapa curricular. El mapa curricular del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales (ver Figura 6) contempla unidades de aprendizaje que se distribuyen en las siguientes áreas de conocimiento: Derecho, contable/financiera, matemáticas, economía, administración, informática, humanidades y comercio (ver Tabla 51), este mapa curricular consta de 310 créditos de los cuales 238 corresponden a unidades de aprendizaje obligatorias, 62 a optativas y 10 a prácticas profesionales.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA
Licenciatura en Negocios Internacionales
2009-2

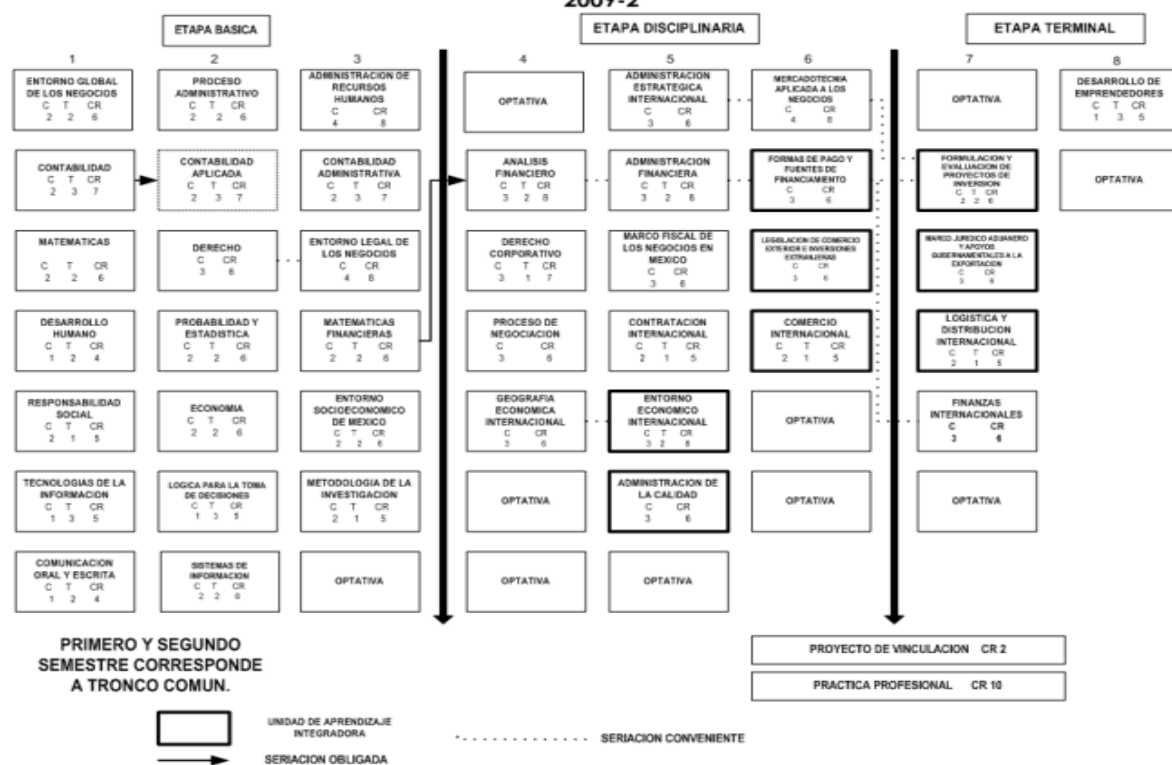


Figura 6. Mapa curricular del Programa Educativo de la Lic. en Negocios Internacionales

Fuente: Documento Propuesta de Modificación de Plan de estudios de Licenciado Negocios Internacionales, 2009-2.

Tabla 51. Distribución de créditos por áreas de conocimiento del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales

Áreas	Créditos	Porcentaje
Área de Derecho	44	14.20
Área de Contable/Financiera	67	21.61
Área de Matemáticas	12	3.87
Área de Economía	32	10.32
Área de Administración	75	24.20
Área de Informática	11	3.55
Área de Humanidades	35	11.29
Área de Comercio	34	10.96
Total	310	100%

Fuente: Plan de estudios del programa de estudios de la Licenciatura en Negocios Internacionales 2009-2

En el caso de la FCA Tijuana, se han agregado unidades de aprendizaje optativas libres de otros programas educativos de la Facultad, con la finalidad de complementar su conocimiento (ver Figura 7), entre las que se encuentran:

- Liderazgo
- Administración de ventas
- Comercio electrónico
- Sistemas de información estratégica en los negocios
- Taller de temas selectos en mercadotecnia
- Mercadotecnias especiales
- Competitividad en los mercados
- Administración de operaciones
- Desarrollo de habilidades directivas

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA
LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Plan 2009-2

ETAPA BASICA			ETAPA DISCIPLINARIA			ETAPA TERMINAL		
11234 COMUNICACIÓN ORAL Y ESCRITA C T CR 1 2 4	11243 CONTABILIDAD APLICADA C T CR 2 3 7	11730 ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS C CR 4 8	11736 ANÁLISIS FINANCIERO C T CR 3 2 8	11741 ADMINISTRACIÓN ESTRATÉGICA INTERNACIONAL C CR 3 6	11747 MERCADOTECNIA APLICADA A LOS NEGOCIOS C CR 4 8	11751 FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INV. C T CR 2 2 6	11755 DESARROLLO DE EMPRENDEDORES C T CR 1 3 5	
11237 CONTABILIDAD C T CR 2 3 7	11244 DERECHO C CR 3 6	11731 CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA C T CR 2 3 7	11737 DERECHO CORPORATIVO C T CR 3 1 7	11742 ADMINISTRACIÓN FINANCIERA C T CR 3 2 8	11748 FORMAS DE PAGO Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO C CR 3 6	11752 LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN INTERNACIONAL C T CR 2 1 5	OPTATIVA	
11238 DESARROLLO HUMANO C T CR 1 2 4	11245 ECONOMÍA C T CR 2 2 6	11732 ENTORNO LEGAL DE LOS NEGOCIOS C CR 4 8	11738 PROCESO DE NEGOCIACIÓN C CR 3 6	11743 MARCO FISCAL DE LOS NEGOCIOS EN MÉXICO C CR 3 6	11749 LEGISLACION DE C. EXTERIOR E INVERSIONES EXT. C CR 3 6	11753 MARCO JURÍDICO ADUANERO Y APOYOS GUBERNAMENTALES A LA EXP. C CR 3 6	OPTATIVA	
11239 ENTORNO GLOBAL DE LOS NEGOCIOS C T CR 2 2 6	11246 LOGICA PARA LA TOMA DE DECISIONES C T CR 1 3 5	11733 MATEMÁTICAS FINANCIERAS C T CR 2 2 6	11740 GEOGRAFÍA ECONÓMICA INTERNACIONAL C CR 3 6	11745 ENTORNO ECONÓMICO INTERNACIONAL C T CR 3 2 8	11750 COMERCIO INTERNACIONAL C T CR 2 1 5	11754 FINANZAS INTERNACIONALES C CR 3 6	OPTATIVA	
11240 MATEMÁTICAS C T CR 2 2 6	11247 PROBABILIDAD Y ESTADÍSTICA C T CR 2 2 6	11734 ENTORNO SOCIOECONÓMICOS DE MÉXICO C T CR 2 2 6	OPTATIVA	11744 CONTRATACIÓN INTERNACIONAL C T CR 2 1 5	OPTATIVA	OPTATIVA	OPTATIVA	
11241 RESPONSABILIDAD SOCIAL C T CR 2 1 5	11248 PROCESO ADMINISTRATIVO C T CR 2 2 6	11843 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN C T CR 2 1 5	OPTATIVA	11746 ADMINISTRACIÓN DE LA CALIDAD C CR 3 6	OPTATIVA	OPTATIVA	OPTATIVA	Proyecto de Vinculación CR 2
11242 TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN C T CR 1 3 5	11249 SISTEMAS DE INFORMACIÓN C T CR 2 2 6	OPTATIVA	OPTATIVA	Créditos totales: 310				
						Materias Obligatorias	Materias Optativas	Prácticas Profesionales
						238	62	10

Ítem Común		H	CR	OPTATIVAS ETAPA DISCIPLINARIA:		H	CR	OPTATIVAS ETAPA TERMINAL:		H	CR
OPTATIVAS ETAPA BASICA				11759	Paquetería de negocios	3	6	12480	Competitividad en los mercados	3	5
17607	Inglés Técnico para los negocios	3	6	11760	Investigación de mercados	3	6	12491	Mercadotecnias especiales	4	7
11757	Comportamiento organizacional	3	6	11763	Desarrollo de Sectores y Ramas Económicas en Baja California	3	6	12466	Administración de ventas	3	5
11758	Cultura México- Estados Unidos	3	6	11764	Administración de Compras	3	6	12498	Desarrollo de habilidades directivas	3	6
Señación obligada				11765	Psicología del Mexicano	3	6	OPTATIVAS ETAPA TERMINAL			
Señación sugerida				11885	Comercio Electrónico	2	6	11766	Mercado de Valores	3	6
				17857	Despacho Aduanero	3	5	11767	Competitividad e Innovación Empresarial	3	6
				15777	Desarrollo Sustentable	2	6	11768	Tratados Internacionales	3	6
				12473	Liderazgo	4	6	17610	Seminario de Negocios Internacionales	3	6
				12475	Sistemas de Información Estratégica en los Negocios	4	5	28189	Taller de Temas Selectos en Mercadotecnia	4	6
								28191	Relaciones Públicas	4	6
								17609	Adm. de Programas de Fomento al Comercio Ext.	3	6

Figura 7. Mapa curricular de programa educativo de la licenciatura

Fuente: Facultad de Contaduría y Administración, UABC Tijuana de <http://fca.tij.uabc.mx/cartaslni/Mapa%20CurricularLNI2016.pdf>

Es a través de movilidad interna que los alumnos tienen oportunidad de reforzar ciertas áreas que son de su interés particular pero que tal vez no fueron abordadas con la profundidad que ellos lo desean o creen conveniente dentro de su plan de estudios.

En este sentido, pueden obtener créditos optativos acreditando unidades de aprendizaje de la licenciatura en Relaciones Internacionales, licenciatura en Economía y de la licenciatura en Mercadotecnia, con la previa autorización del coordinador del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, entre las asignaturas que pueden acreditar se pueden visualizar en la tabla 52.

Tabla 52. *Unidades de Aprendizaje que se acreditan a través de movilidad interna, por alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana*

Programa Educativo	Unidad de Aprendizaje
Licenciatura en Relaciones Internacionales	Derecho diplomático y practica consular. Economía Política internacional. Escenario regional de Europa. Escenario regional de África Escenario regional de Medio Oriente. Escenario regional de Asia. Escenario regional de América del Norte. Escenario regional de América Latina y el Caribe
Licenciatura en Mercadotecnia	Comercialización de productos. Diseño gráfico. Comportamiento del consumidor. Desarrollo de productos. Mercadotecnia digital. Mercadotecnia de bienes y servicios. Mercadotecnia de productos y marcas. Métodos cuantitativos para la toma de decisiones.

Fuente: Elaboración propia con información de la Facultad de Economía y Relaciones Internacionales y la Facultad de Turismo y Mercadotecnia.

En el caso de FCA Mexicali, resulta distinta la movilidad interna, las actividades van orientadas a las distintas disciplinas de la Facultad de Artes y la Facultad de Deportes, estas unidades promueven en periodos semestrales e inter semestralmente diferentes actividades, las cuales les otorgan hasta tres créditos por periodo y un máximo de 6 créditos como tope a cursar, algunas actividades son danza, artes plásticas, natación, futbol, etc. Aunado a esto, en la FCA Mexicali, se decidió modificar el orden original registrado de la unidad de aprendizaje 11755 Desarrollo de Emprendedores, que en la actualidad se oferta en el séptimo semestre y ubicar la unidad de aprendizaje 11754 Finanzas Internacionales en octavo semestre, como se

puede observar en la figura 8, como una razón de apoyo a la adquisición de competencias de conocimiento, debido a que los alumnos presentan el EGEL CNI durante su octavo semestre y una de las áreas es precisamente sobre el desarrollo de planes de negocios.

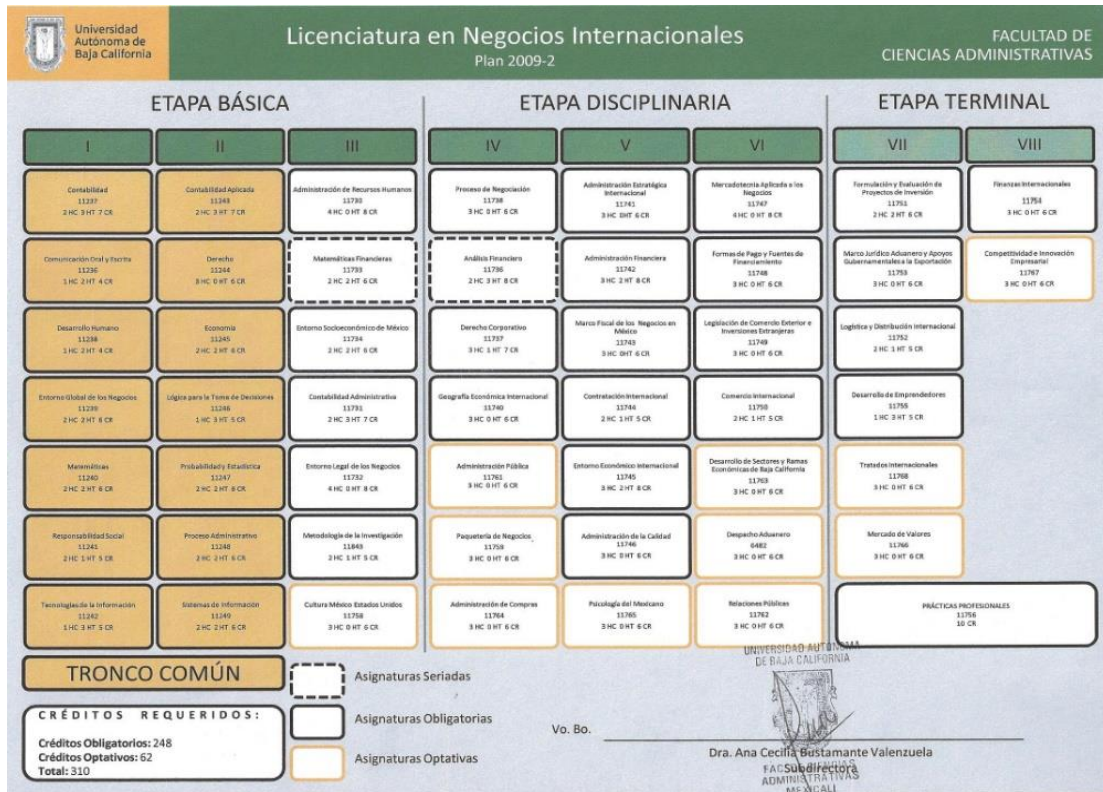


Figura 8. Mapa curricular de programa educativo de la licenciatura

Fuente: Facultad de Ciencias Administrativas, UABC Mexicali de <https://drive.google.com/file/d/14fjsVeuikyM5WeafDLaDawz3qC6ZhtU/view>

Programas de unidades de aprendizaje. La unidad de aprendizaje de carácter obligatorio corresponde a conocimiento básico y técnico, las cuales fueron desarrolladas para el cumplimiento del perfil de egreso del alumno del programa educativo, mientras que las unidades de aprendizaje optativas, permiten al alumno obtener un conocimiento de acuerdo a sus intereses y que apoyan el desarrollo de su actividad profesional.

En todo programa de unidad de aprendizaje se establece el propósito, competencia general, evidencia de desempeño, contenido temático y competencias

particulares por unidad, métodos de enseñanza – aprendizaje, practicas a realizar, criterios de evaluación, bibliografía y perfil del docente.

La bibliografía que figura en cada una de las unidades de aprendizaje es pertinente y en relación a su actualización, en el caso particular de la FCA Tijuana se ha solicitado a Biblioteca Central la compra o recompra de material bibliográfico básico, así como la actualización de material bibliográfico, el único inconveniente es que no existe comunicación, ya que, no se comunica a la unidad académica si se realizó la compra o no.

En relación a promover un segundo idioma con apoyo de las unidades de aprendizaje, dentro del programa educativo se cuenta la unidad de aprendizaje optativa que lleva por nombre Ingles Técnico para los Negocios, de igual forma, algunos de los de los docentes utilizan material de apoyo para la impartición de su programa material en inglés, mas no es obligatorio que sea así.

En la investigación empírica, se pudo identificar la siguiente información respecto al plan de estudios, mapa curricular, programas de unidades de aprendizaje, entre otros aspectos, por parte de los docentes que participan impartiendo unidades de aprendizaje en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, así como, de egresados de las últimas cinco generaciones, alumnos que se encuentran estudiando en la etapa terminal del plan de estudios y de los empleadores (ver Tabla 53).

Tabla 53. Opinión expresada por egresados, alumnos y docentes referente al currículo del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales

Variables	Egresados	Alumnos	Docentes
Tronco Común	<ul style="list-style-type: none"> El 32.4% considera que debe permanecer por un semestre solamente, mientras que el 28.9% considera que se mantenga por un año, pero cambiando unidades de aprendizaje 	<ul style="list-style-type: none"> El 46.35% considera que el tronco común deber ser solo de un semestre y el 33.7% que debe permanecer por dos semestres. 	<ul style="list-style-type: none"> El 79.06% considera que es pertinente el tronco común.
Mapa curricular	<ul style="list-style-type: none"> Consideran que debe fortalecer las áreas de comercio y finanzas. Consideran que se debería aumentar el número de horas a la práctica profesional. Opinan que dos niveles de un tercer idioma es muy poco. 	<ul style="list-style-type: none"> El 97.35% nos hace saber que conoce su plan de estudios y por ende su mapa curricular. El 43.70% considera que las prácticas profesionales de carácter obligatorio son suficientes. El 56.28% mencionan que la seriación de las unidades de aprendizaje es la apropiada. 	<ul style="list-style-type: none"> El 81.39% nos hacen saber que es necesario la obligatoriedad de unidades de aprendizaje de inglés dentro del programa educativo. El 67.44% están de acuerdo en que el mapa curricular tiene un orden lógico con relación a las unidades de aprendizaje. El 51.16% considera que las prácticas profesionales son suficientes en su carácter obligatorio.
Mapa curricular	<ul style="list-style-type: none"> Las modalidades de aprendizaje que tuvieron un mayor impacto en su formación fueron: Prácticas profesionales, servicio social y proyectos de vinculación con valor en créditos. Conocimientos a reforzar en las áreas de derecho, contable/financiera y economía, pero de forma particular reforzar conocimiento en el Proceso de importación y exportación, proceso y tramites de actividades de comercio exterior, elaboración de análisis estratégico comercial, desarrollo y planeación de suministros y la elaboración de planes de negocios El mercado laboral les ha exigido conocimiento en: proceso de negociación, en innovación de procesos y servicios, en desarrollo y 	<ul style="list-style-type: none"> Habilidades para reforzar: negociar, comunicación oral y escrita en otro idioma y análisis de información Conocimientos por reforzar: Elaboración de análisis estratégico comercial, desarrollo y planeación de suministros, desarrollo de análisis de mercado, proceso y tramites de actividades de comercio exterior. Valores por reforzar: Responsabilidad, disciplina, compromiso e integridad. 	<ul style="list-style-type: none"> El 69.76% menciona que la seriación de las unidades de aprendizaje es la apropiada. El 90.67% considera pertinente que se incluyan asignaturas en ingles en el programa educativo. Solo el 37.20% considera que el alumno cuenta con el conocimiento previo que se requiere para cursar cada una de las unidades aprendizaje. Habilidades por reforzar: Comunicación oral y escrita en español, pensamiento lógico y trabajo en equipo. Valores por reforzar: Disciplina, analítico y responsabilidad. Conocimientos por reforzar: Elaboración de plan de negocios, elaboración de análisis estratégico comercial, y actividades prácticas en aspectos contables y financieros. Consideran que las áreas de

Variables	Egresados	Alumnos	Docentes
	<p>planeación de suministros, en gestión de procesos de compras y en la elaboración de análisis estratégico comercial.</p>		<p>conocimiento que presentan deficiencias son el área contable/financiera, administración y economía.</p>
<p>Unidades de aprendizaje</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Recomiendan la incluir unidades aprendizaje como Econometría, Análisis de portafolios, Valuaciones, Administración de cadena de suministros, Compras y Planeación, Precios de transferencia. ▪ Solicitan que se aumente la práctica y disminuya la teoría, en las unidades de aprendizaje. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El 40.39% está de acuerdo en que las unidades de aprendizaje son las adecuadas y un 49% indica que estas tienen un orden lógico. ▪ El 48.99% consideran que las unidades de aprendizaje permiten cumplir con las competencias del programa educativo del LNI. ▪ El 74.82% considera que se repiten temas en distintas unidades de aprendizaje. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El 62.79% está de acuerdo que la estructura de la unidad de aprendizaje permite cumplir con las competencias del programa educativo de LNI. ▪ El 44.18% considera que se repiten temas en distintas unidades de aprendizaje. ▪ Solo el 27.90% considera que las unidades de aprendizaje se encuentran actualizadas. ▪ El 60.46% está de acuerdo en que las horas asignadas en las unidades de aprendizaje son suficientes.
<p>Unidades de aprendizaje</p>	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mencionan que debe aumentar el nivel de exigencia por parte de los docentes hacia los alumnos, pero también solicitan que se eligen a aquellos docentes que imparten sus asignaturas con las exposiciones de los alumnos. ▪ Ampliar el número de horas asignadas a la unidad de aprendizaje que corresponde a Logística y Distribución Comercial. ▪ Consideran que debe hacerse más énfasis en unidades de aprendizaje enfocadas en finanzas y economía, que, de comercio exterior, sobre todo, para el desarrollo de planes de negocios. ▪ Solicitan que se aumente la impartición de unidades de 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consideran que las asignaturas deben actualizarse son: Entorno socioeconómico de México, Metodología de la investigación, Formas de pago y fuentes de financiamiento, y todas aquellas asignaturas que impliquen leyes. ▪ El 48.2% nos indican que es importante incluir asignaturas relacionadas a Innovación y desarrollo tecnológico, posicionamiento de marcas, desarrollo de negocios de servicios, profundizar en temas de política y economía internacional, en particular de Asia y Europa, así como de cadena de suministro 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Consideran que se deben considerar unidades de aprendizaje referentes a: Protocolo internacional/cultura general, psicología interpersonal/inteligencia emocional, econometría, software de negocios (ORACLE, SAP, etc.)

Variables	Egresados	Alumnos	Docentes
	aprendizaje en inglés, así como, que los docentes aumenten su fluidez.		

Fuente: Elaboración propia con información obtenida de egresados, alumnos y docentes.

Como parte de los resultados obtenidos de la elaboración de estudios, aplicación de encuestas y organización de grupos de enfoque se orienta a cuatro puntos que empleadores, egresados y docentes coinciden a manera de fortalecer el programa educativo de Licenciados en Negocios Internacionales, la primera resalta la propuesta de reducir el número de semestre en el Tronco Común, buscando que el estudiante ingrese prácticamente a las áreas de conocimiento de la disciplina, en segundo lugar el buscar fortalecer y ampliar los contenidos en el área financiera, suministros, administrativa y comercial, que les permita atender las necesidades actuales del entornos laboral; tercer lugar, reforzar e incluso incrementar los niveles de idiomas tanto para el segundo como el tercer idioma considera cada actor como algo fundamental para el área: en cuarto lugar, las habilidades prácticas de los egresados, poniendo como sugerencias ejercicios de aplicación en clase y las horas dentro de las empresas.

Tecnología educativa y de la información para el aprendizaje. El programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales considera para el desarrollo integral del estudiante el uso de tecnologías de la información y la comunicación.

Es por ello que se contemplan las siguientes unidades de aprendizaje: Tecnologías de la información, sistemas de información, probabilidad y estadística, metodología de la investigación, paquetería de negocios, comercio electrónico, así como muchas otras materias que no son propiamente de informática pero que de manera implícita los docentes dentro de sus estrategias de enseñanza fomentan el uso de bases de datos, revistas electrónicas, entre otras y el acceso a páginas tales como Invertía (<http://www.invertia.com>) para algunas materias del área financiera, fiscal y/o contable.

De igual forma dentro de la FCA tanto de Tijuana como de Mexicali (ver Tabla 54) se interactúa con los alumnos a través del uso de una plataforma institucional denominada *Blackboard*, la cual fomenta la colaboración a través del uso de foros, wikis, blogs y funciones para evaluar el aprendizaje con múltiples herramientas. Esta plataforma es utilizada como una herramienta de apoyo a cursos impartidos en modalidad presencial, semipresencial y a distancia que se ofertan en los programas educativos de licenciatura, posgrado y educación continua de la UABC.

Tabla 54. Relación de unidades de aprendizaje que se imparte bajo la modalidad semipresencial o a distancia dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales

Periodo	Tijuana		Mexicali	
	A distancia	Semi presencial	A distancia	Semi presencial
2018-1	Mercadotecnias especiales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contabilidad ▪ Desarrollo Humano ▪ Entorno Global de los Negocios ▪ Tecnologías de la Información ▪ Contabilidad Aplicada ▪ Lógica para la Toma de Decisiones ▪ Probabilidad y Estadística ▪ Proceso Administrativo ▪ Sistemas de Información ▪ Análisis Financiero ▪ Contabilidad Administrativa. 	Mercadotecnias especiales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tecnologías de la Información. ▪ Contabilidad. ▪ Contabilidad aplicada. ▪ Sistemas de Información. ▪ Matemáticas Financieras. ▪ Administración Financiera. ▪ Paquetera de negocios.
2017-2	Mercadotecnias especiales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contabilidad ▪ Desarrollo Humano ▪ Entorno Global de los Negocios ▪ Tecnologías de la Información ▪ Contabilidad Aplicada ▪ Lógica para la Toma de Decisiones ▪ Probabilidad y Estadística ▪ Proceso Administrativo ▪ Sistemas de Información ▪ Análisis Financiero ▪ Contabilidad Administrativa. 	Mercadotecnias especiales	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tecnologías de la Información. ▪ Contabilidad. ▪ Contabilidad aplicada. ▪ Sistemas de Información. ▪ Matemáticas Financieras. ▪ Administración Financiera. ▪ Paquetera de negocios.
2017-1	-----	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contabilidad ▪ Desarrollo Humano ▪ Entorno Global de los Negocios ▪ Tecnologías de la Información ▪ Contabilidad Aplicada ▪ Lógica para la Toma de Decisiones ▪ Probabilidad y Estadística ▪ Proceso Administrativo ▪ Sistemas de Información ▪ Análisis Financiero ▪ Contabilidad Administrativa ▪ Legislación de Comercio Exterior e Inversiones Extranjeras 	-----	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tecnologías de la Información. ▪ Contabilidad. ▪ Contabilidad aplicada. ▪ Sistemas de Información. ▪ Matemáticas Financieras. ▪ Administración Financiera. ▪ Paquetera de negocios

Fuente: Subdirección Académica de la FCA, Tijuana y FCA, Mexicali.

A nivel institucional existe el Catálogo de Unidades de Aprendizaje en Línea (CUAL) que ofrece materias en línea disponibles para todos los alumnos de licenciatura interesados en sumar créditos optativos a su carga semestral, entre las asignaturas se encuentran las siguientes:

- Formación de valores
- Desarrollo sustentable
- Fundamentos de Investigación
- Equidad de género
- Protección de datos personales
- Desarrollo de competencias informáticas
- Transparencia de acceso a la información
- Emprendimiento y Empleabilidad

Aun cuando son ofertadas estas unidades la demanda resulta significativa e insuficiente, sin embargo es de reflexionar sobre la gran necesidad de ofertar a través de este tipo de plataformas una mayor variedad de temas y sin lugar a duda de un mayor énfasis del área económico administrativa, medio ambiente y sustentabilidad, además el diseñar esta modalidad de enseñanza prepara al estudiante del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales desarrollar sus habilidades de trabajo a distancia.

Actividades para la formación integral

Actividades complementarias para la formación integral. Con el propósito de contribuir en la formación integral de los alumnos, se promueve el programa de actividades Optativas de Formación Integral con Valor en Créditos, entre las opciones que considera este programa se encuentran: eventos académicos en otro idioma, evento académico de habla hispana, actividad cultural, actividad deportiva, así como actividades complementarias de formación integral (ver Tabla 55).

La FCA Tijuana, a través de charlas, conferencias organizadas por los docentes y alumnos del programa educativo durante el periodo académico fortalecen su formación integral, aunado a ello, la unidad académica durante el periodo de aniversario de su

fundación se realiza un foro de actualización profesional, donde los alumnos del programa educativo participan en talleres, conferencias, actividades deportivas.

A continuación, se puede observar algunas de las de las conferencias, talleres y/o cursos que han recibido como parte de su formación alumnos del programa educativo (ver Tabla 56).

Tabla 55. *Número de participaciones en actividades para la formación integral de los alumnos, por periodo, por unidad académica donde se imparte el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales*

Unidad académica	2018-2	2018-1	2017-2	2017-1	2016-2	2016-1
Tijuana	473	238	618	420	578	462
Mexicali	136	148	117	78	132	77

Fuente: Coord. de Formación Básica y Coord. de Formación Profesional y Vinculación Universitaria de la FCA, Tijuana y Mexicali.

Tabla 56. *Conferencias, talleres y/o cursos impartidos a los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales del 2016-2018 por unidad académica*

	FCA Tijuana	FCA Mexicali
2018	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Social media y como destacar en el mundo de los negocios, por Ernest & Young. ▪ Extracción, transformación y carga de datos aplica a los negocios. ▪ Compliance en el comercio exterior actual, TLC Asociados. ▪ Seguridad Cibernética, Gendarmería (Policía Federal). ▪ La entrevista de trabajo exitosa, por Ernest and Young. ▪ Esquema de empresas certificadas: Certificación como Operador Económico Autorizado, requisitos y obligaciones. ▪ Estrategia de marketing digital, Club Xolos, Grupo Caliente. ▪ Panel de expertos: Comercio Internacional y el intercambio entre México y China, por IMEF. ▪ Precios de transferencia, generales y obligaciones fiscales. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Semana ENRICRECE ▪ Semana SINERGIA ▪ La internacionalización de un LNI en el mercado laboral. ▪ CAMMUN ▪ Casos de éxito de los LNI ▪ Retos del Comercio Internacional ▪ Cultures Shock, ▪ Strategis & tips for obtaining your dream job ▪ Haz lo que puedas con lo que tengas ▪ Taller de negociación intercultural ▪ Tecnologías aplicadas en los negocios

	FCA Tijuana	FCA Mexicali
2017	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollando mi marca personal a través del coaching, por Ernest & Young. ▪ El viaje corporal como comunicación de éxito en los jóvenes emprendedores, por Codice Comunicaciones. ▪ Perspectivas y administración de comercio exterior y aduanas, por TLC Asociados. ▪ Los retos de México, por Sergio Sarmiento. ▪ Importancia de las redes sociales por Servicios Especializados. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Día del CONTPAQ platica de inducción desarrollo de emprendedores ▪ Molécula inventiva ▪ Registro de marca ▪ CAMMUN ▪ Sistema Kaisen ▪ Just in time ▪ Dirección de control y evaluación gubernamental
2016	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Apoyos a la internacionalización y al Comercio Exterior, PROMEXICO. ▪ Plantronics. Un caso de éxito, por Plantronics. ▪ Desarrollo de talento binacional en la Mega-región CaliBaja, DEITAC. ▪ Las ideas a través de los tiempos, por José Galicot Behar. ▪ Retos y oportunidades de la juventud, por Adriana Macías. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Importancia de la internacionalización ▪ CAMMUN ▪ Cultura francesa ▪ Importancia de la internacionalización ▪ Funciones de la agencia aduanal ▪ Manejo de residuos sólidos.

Fuente: Elaboración propia con información de las unidades académicas de Tijuana y Mexicali.

Enseñanza de otras lenguas extranjeras. El Estatuto Escolar de la UABC, en su Título Quinto: Las Bases Jurídicas de los Programas de Estudio; Capitulo Primero: De la Creación y Modificación de los Programas Educativos, Planes y Programas de Estudio; en su Artículo 116, nos indica que el conocimiento de una lengua extranjera se considera parte indispensable de la formación de todo alumno y se entenderá implícito en todos los planes de estudios de la Universidad.

En el caso particular, el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales tiene como requisito de egreso la acreditación de un Tercer Idioma, el cual lo pueden acreditar realizando una de las siguientes opciones:

- Acreditar por lo menos dos unidades de aprendizaje de un idioma extranjero distinto al inglés impartidos en la unidad académica.
- Acreditar por lo menos dos unidades de aprendizaje de un idioma distinto al inglés, en la en UNISER, A.C. en su división de Lenguas Extranjeras en UABC, independientemente de la etapa del plan de estudios en que se hayan aprobado.

- Al cursar la totalidad de los programas de unidades de aprendizaje de un idioma distinto al español e inglés, en UNISER, A.C. en su división de Lenguas Extranjeras.
- Al aprobar un examen aplicado por la Facultad de Idiomas, donde se evalué que el estudiante maneja u en un 50% otro idioma distinto al inglés.
- Estancias internacionales autorizadas por la unidad académica con duración mínima de tres meses en un país con idioma oficial distinto al español e inglés.
- Haber acreditado estudios formales en idioma oficial distinto al español e inglés.

Por otra parte, a través UNISER A.C., que cuenta con Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios (REVOE) en su división de Lenguas Extranjeras, oferta a la comunidad estudiantil y al público en general cursos de alemán, francés, japonés, portugués, italiano, coreano y chino mandarín. El estudiante del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales tiene oportunidad de registrar el curso a cubrir en UNISER ante su Coord. de la licenciatura en Negocios Internacionales para obtener créditos optativos bajo el nombre de Lengua Extranjera I y/o Lengua Extranjera II.

3.3 Trayectoria escolar de los alumnos por el programa educativo

En este apartado se considera la evaluación del proceso de ingreso de los alumnos al programa educativo, la trayectoria escolar, el egreso y los resultados de alumnos a fin de valorar cómo es su tránsito por el programa.

Objetivo

Evaluar el tránsito de los alumnos por el programa con el fin de identificar fundamentos para modificar o actualizar el programa educativo.

Método

Se realizó una investigación documental para analizar la información relacionada con el proceso de ingreso al programa educativo, seguimiento del alumnado y egreso. Para ello se analizaron los últimos cinco cohortes generacionales en cada una de las unidades académicas donde se imparte el programa educativo.

Enfocándose propiamente en materias con mayor índice de reprobación del plan educativo actual, la eficiencia terminal, el nivel de participación de los resultados obtenidos por los alumnos del programa educativo en el Examen General para el Egreso de la Licenciatura en Comercio/Negocios Internacionales (EGEL-CNI) de los últimos años; así como, la participación del alumnado en programas de apoyo para identificar el cumplimiento del perfil de egreso con el apoyo de los diferentes departamentos institucionales y coordinaciones de apoyo dentro de cada una de las unidades académicas.

Resultados

Proceso de ingreso al programa educativo.

Estrategias de difusión, y orientación del programa educativo. De forma institucional la difusión del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales a través de la Coordinación de Formación Básica (CFB) existe un acercamiento con las Instituciones de nivel medio superior en el evento denominado “Expo-Profesiones” que se realiza antes de que sea publicada la “Convocatoria de Concurso de Selección para ingreso a Licenciatura”, donde participa el coordinador del programa o docentes del programa educativo para difundir con información general del programa estudiantil, así como criterios para ingresar y egresar del mismo, se proporciona una explicación general sobre las áreas de conocimiento que corresponden al programa educativo., etc.

En el caso particular de las “Expo-Profesiones” vicerrectoría Tijuana a través de la Coordinación de Formación Básica, programa semestralmente este evento, donde cada unidad académica tiene módulos de información atendidos por alumnos de los últimos semestre y docentes del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales y se agendan cuatro sesiones de información directa entre el coordinador de carrera y los alumnos de la media superior interesados por ingresar al PELNI donde se resuelven dudas e inquietudes directamente.

Por otro lado, tanto la FCA, Tijuana y Mexicali en su portal web institucional se puede consultar la siguiente información: Perfil del egresado de la licenciatura en

Negocios Internacionales, plan educativo, mapa curricular y cartas descriptivas de cada una de las unidades de aprendizaje.

De forma particular para ingresar al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en el documento de Actualizaciones de Planes de estudio (2012) de la CFB y la Coord. de Formación Profesional y Vinculación Universitaria (CFPVU), el estudiante de Tronco Copamún podrá ingresar al presentar uno de los siguientes puntajes:

- 450 puntos del examen TOEFL PAPER SCORE. Podrá presentar el examen en cualquier institución de educación nacional o extranjero.
- 45 puntos del examen TOEFL IBT. Podrá presentar el examen en cualquier institución de educación nacional o extranjero.
- Nivel 5 del examen IELTS. Podrá presentar el examen en cualquier institución de educación nacional o extranjero.
- 600 puntos del examen TOEIC. Podrá presentar el examen en cualquier institución de educación nacional o extranjero.

En el caso de la FCA Tijuana, se aplica un examen de ingreso aplicado por la Facultad de Idiomas de la UABC, con un puntaje mínimo de 60 puntos, que de acuerdo con Idiomas representa 450 puntos del examen TOEFL PAPER SCORE y se realiza una convocatoria semestralmente de las unidades académicas.

Indicadores de trayectoria escolar.

Control del desempeño de los alumnos dentro del programa y eficiencia terminal. La eficiencia terminal promedio del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en los últimos 5 años es del 74.18% (ver Tabla 57), este porcentaje fue obtenido del análisis realizado de los cuadros estadísticos generados por la Coordinación de Titulación de cada unidad académica donde se oferta el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales. En el caso de FCA Tijuana, la participación de los alumnos en programas de movilidad e intercambio académico ha aumentado, pero a la par afecta la eficiencia terminal, ya que, al regresar a UABC, el

alumno debe cubrir las asignaturas que no pudo acreditar durante su estancia en otra institución, provocando también que se desfase la acreditación de la práctica profesional que es de carácter obligatorio para su titulación, como cubrir el requisito de presentar el examen EGEL-CNI, servicio social, etc.

Tabla 57. *Eficiencia terminal del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana*

Cohorte Generacional	Nuevo Ingreso	Deserción	Rezago	Egresados	Índice de Eficiencia Terminal
2015-1/2018-2	16	0	7	8	50%
2014-2/2018-1	68	3	10	55	80.88%
2014-1/2017-2	39	1	13	25	64.10%
2013-2/2017-1	71	0	19	51	71.83%
2013-1/2016-2	25	1	3	21	84%
2012-2/2016-1	55	0	1	54	98.18%
2012-1/2015-2	18	0	0	18	100%
2011-2/2015-1	68	1	10	57	83.82%
2011-1/2014-2	19	0	0	7	36.84%
2010-2/2014-1	54	2	0	39	72.22%
Promedio					74.18%

Fuente: Coordinación de Titulación de la FCA, Tijuana.

La eficiencia terminal promedio del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali de los últimos 5 años es del 55.1% (ver Tabla 58), este porcentaje fue obtenido del análisis realizado de los cuadros estadísticos generados por la Coordinación de Titulación de la Facultad de Ciencias Administrativas.

Tabla 58. *Eficiencia terminal del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali*

Cohorte Generacional	Nuevo Ingreso	Deserción	Rezago	Egresados	Índice de Eficiencia Terminal
2015-1/2018-2	19	1	13	12	65%
2014-2/2018-1	64	4	20	39	61%
2014-1/2017-2	10	0	5	5	50%
2013-2/2017-1	40	0	12	28	70%
2013-1/2016-2	8	0	4	4	50%
2012-2/2016-1	45	2	21	23	53%
2012-1/2015-2	5	1	4	1	25%
2011-2/2015-1	37	1	9	14	39%

Cohorte Generacional	Nuevo Ingreso	Deserción	Rezago	Egresados	Índice de Eficiencia Terminal
2011-1/2014-2	21	2	1	11	58%
2010-2/2014-1	63	3	6	48	80%
				Promedio	55.1%

Fuente: Coordinación de Titulación de la FCA, Mexicali

Debido a la flexibilidad del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales es muy probable que los grupos se dispersen en la medida en que cada estudiante pueda avanzar en su carrera. Los alumnos pueden egresar en otro momento de acuerdo con sus necesidades y esto lo permite el Estatuto Escolar de la UABC, en su artículo 145, el cual nos hace saber que el plazo máximo para cursar la totalidad de los créditos a nivel licenciatura, será de siete años, a partir del momento de su ingreso.

Los egresados manifestaron que el no realizar el trámite de titulación a tiempo o inmediatamente una vez que finalizan sus estudios, corresponde al hecho, de que el horario de atención del Departamento de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar en las unidades académicas de Tijuana y Mexicali es el mismo horario de su jornada laboral, aunado que hay que tramitar recibo de no adeudo de biblioteca, sorteos, tesorería, además de haber realizado la pre-solicitud de trámite de titulación previo a acudir físicamente para realizar su trámite, además deben acudir con kardex, constancia de CENEVAL, constancia de liberación del idioma ingles y tercer idioma, original de acta de nacimiento, CURP, certificado de preparatoria, fotografías, los recibos de no adeudo y la solicitud de carta de pasante y certificado de estudios profesionales. Además, cuando desean iniciar el trámite de titulación deben acudir en horario laboral al Depto. de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar físicamente para programar una cita para solicitar la Constancias de verificación de documentos.

Después deben realizar una pre solicitud para trámite de titulación (si lo realizaron previamente para carta de pasante, omiten este paso), finalmente acudir el día y hora programado a la coordinación de titulación de la unidad académica con una serie de documentos, pero previamente ya debieron acudir al departamento de cajas para realizar el pago del concepto de "Fomento a la Responsabilidad Social Universitaria" y el que corresponde a la adquisición de la credencial "Tarjeta Identidad

de la FCA”, siendo este último opcional, el pago del boleto de sorteos debe realizarse en el departamento de sorteos de forma presencial.

Entre las unidades de aprendizaje con mayor índice de reprobación en el programa educativo por etapa de conocimiento se puede visualizar en la tabla 59.

En el caso de la FCA Mexicali, ante los resultados obtenidos del número de egresado y titulados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, cada semestre, se han realizado estudios para identificar causas que propicien esta anomalías de posibles rezagos en la trayectoria a académica como alumnos, en la etapa básica y dentro de Tronco Común si existen dos materias que presentan dificultad que son contabilidad y matemáticas, sin embargo, una vez que obtiene su ingresos a carrera a partir del tercer semestre los índices de reprobación no rebasan más del 4% de todas las asignatura.

Tabla 59. *Unidades de aprendizaje con mayor índice de reprobación en los últimos cinco años*

Etapa	Tijuana	Mexicali
Básica	Contabilidad aplicada Metodología de la investigación	Contabilidad Matemáticas
Disciplinaria	Análisis financiero Legislación de comercio exterior e inversiones extranjeras	-----
Terminal	Logística y distribución internacional	-----

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la Coordinación de Formación Básica, FCA Tijuana y Coordinación de formación Básica y profesión, FCA Mexicali.

Eficiencia en la titulación u obtención del grado. El programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de la FCA, Tijuana cuenta con un promedio de titulados del 58.33% en los últimos 5 años que lleva el programa.

La unidad académica ha implementado estrategias que aumentaran los índices de titulación, entre los que se encuentran, platicas de titulación, página en redes sociales de titulación, promoción a través de folletería que resalte la importancia de concluir los estudios profesionales con una titulación, entre otros.

El programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de la FCA, Mexicali cuenta con un promedio de titulados de 59% en los últimos cinco años, es por ello por lo que esta unidad académica ha implementado estrategias que aumentaran los índices de titulación, entre los que se encuentran, platicas de titulación, página en redes

sociales de titulación, promoción a través de folletería que resalte la importancia de concluir los estudios profesionales con una titulación, entre otros (ver Tabla 60).

Tabla 60. *Eficiencia en la titulación u obtención del grado del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana y Mexicali*

Cohorte Generacional	Tijuana			Mexicali		
	Egreso	Titulación	Índice de Titulación	Egreso	Titulación	Índice de Titulación
2015-1/2018-2	8	3	37.5%	18	13	72%
2014-2/2018-1	55	23	41.82%	39	32	82%
2014-1/2017-2	25	9	36%	5	0	0%
2013-2/2017-1	51	29	56.86%	28	10	25%
2013-1/2016-2	21	12	57.14%	4	1	12%
2012-2/2016-1	54	45	83.33%	73	71	97%
2012-1/2015-2	18	12	66.67%	35	26	74%
2011-2/2015-1	57	48	84.21%	103	77	75%
2011-1/2014-2	7	3	42.86%	30	23	77%
2010-2/2014-1	39	30	76.92%	98	78	80%
	Promedio		58.33%		Promedio	59%

Fuente: Coordinación de Titulación de la FCA, Tijuana y FCA, Mexicali

Participación de los alumnos en los programas de apoyo

Programas de asesoría académica, regularización y acciones de nivelación a los alumnos. De manera interna en la FCA, Tijuana se cuenta con un programa de asesoría donde los alumnos y docentes apoyan a aquellos que necesitan reafirmar sus conocimientos en ciertas áreas por lo que como en apoyo a la regularización de los alumnos se cuenta con diversos programas de asesorías, mismos a los que los jóvenes tienen acceso desde su ingreso hasta el egreso mismo. De igual forma, en esta unidad académica el 100% de los alumnos de nuevo ingreso asisten al Curso de Inducción coordinado por el área de Orientación Educativa y Psicológica de la Facultad, este curso conjuga actividades informativas que son necesaria para los alumnos de nuevo ingreso, como lo es el desempeño académico, los programas educativos, y todo lo requerido para iniciar su actividad académica dentro de la UABC.

Además, este curso elabora una cedula de identificación de los alumnos de nuevo ingreso donde se conoce la preparatoria de procedencia y el nivel de inglés de los jóvenes. Además, se llevan acciones en apoyo al desempeño académico del estudiante ya que se realiza al ingreso, curso propedéutico en el área de matemáticas y

contabilidad con la finalidad de llevar a cabo acciones que permita homologar los conocimientos en las áreas mencionadas.

En el transcurso del primer semestre del Tronco Común se realiza diagnóstico en cuanto al nivel de inglés de cada estudiante a fin de apoyarlo en la planeación de la ruta crítica hasta la obtención el nivel requerido, de acuerdo con el plan de estudios, para la obtención del título profesional.

Programa de inclusión. En la FCA Tijuana, no cuenta con un programa de inclusión como tal, solo se han realizado dos charlas a través de la Coordinación de Formación Básica en coordinación con el área de orientación educativa y psicopedagógica, organizaron actividades de concientización sobre el tema de inclusión, con el fin de brindar información a los docentes herramientas en la identificación de alumnos con capacidades diferentes y en su caso su canalización. Las charlas que se hace referencia con anterioridad son las siguientes:

- Programa de Orientación al Sordo en octubre de 2017.
- Panel de expertos “Concientizando acerca de la Salud Mental y la Discapacidad”, el 15 de marzo y el 17 de abril de 2018.

La FCA Mexicali al momento de recibir a los alumnos de nuevo ingreso, con ayuda de sus responsables del área psicopedagógica y en la reunión de bienvenida a padres de familia, realizan un proceso de identificación de alumnos con capacidades diferentes, lo anterior como parte de los objetivos del PDI del pasado Rector Juan Manuel Ocegueda Hernández, que invito a cada una de las Escuelas y Facultades el poder construir una Universidad incluyente, por ello, la FCA Mexicali después de ser revisada por el comité organizado por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social en vinculación con otras empresas y organismos no gubernamentales que realizan la evaluación, se obtuvo el Distintivo Empresa Incluyente “Gilberto Rincón Gallardo” sin embargo, hasta el momento no se tiene identificado algún estudiante que pudiese requerir la atención de este programa.

Movilidad e intercambio de alumnos. A través de la Coordinación General de Cooperación Internacional e Intercambio Académico (CCIIA) la UABC promueve la

participación de alumnos y docentes en las diversas convocatorias a participar en la movilidad e intercambio a nivel nacional e internacional. Al inicio del semestre, la CCIIA pública una convocatoria institucional de intercambio estudiantil y otra para realizar práctica profesional a nivel licenciatura. Dentro de los criterios que deben considerar los alumnos, se encuentran los siguientes:

- Ser estudiante con inscripción vigente en la UABC y contar con promedio general mínimo de 80, al momento de aplicar y al concluir el semestre inmediato anterior a la realización del intercambio.
- Ser estudiante regular con no más de tres exámenes extraordinarios y sin adeudo de materias.
- Para Intercambio Internacional, el programa seleccionado deberá ser de una IES de reconocida calidad, preferentemente ubicada en países de habla no hispana y clasificada en *QS World rankings*.
- Para Intercambio Nacional, el programa seleccionado deberá estar acreditado, contar con el nivel I de los Comités Interinstitucionales de Evaluación de la Educación Superior (CIEES) en los casos donde no se cuente con organismo acreditador, y estar clasificado en el *QS World University Ranking* de Latinoamérica, situación que será valorada por el Comité Evaluador del campus correspondiente.
- Los Programas de estudio que se seleccionen para el intercambio deben contar con un Convenio entre la UABC y la Universidad de Destino.
- El estudiante deberá haber cubierto al menos el 50% al momento de realizar su solicitud de intercambio en línea y un máximo de 90% de los créditos académicos de su programa educativo al momento de concluir el semestre inmediato anterior a la realización del intercambio.
- Los alumnos de Licenciatura deberán llevar una carga académica mínima equivalente en créditos a una carga completa semestral del programa de estudios de adscripción, (mínimo tres materias).
- Los alumnos que realicen sus estancias durante el ciclo lectivo de enero-julio, deberán de participar en la convocatoria inmediata anterior a las fechas de la estancia. El período de la convocatoria es de mayo-agosto.

- Los alumnos que realicen sus estancias durante el ciclo lectivo de agosto-diciembre, deberán de participar en la convocatoria inmediata anterior a las fechas de la estancia. El periodo de la convocatoria es de enero a marzo

La UABC tiene firmados convenios generales a nivel nacional con 79 IES y 117 a nivel internacional de países como: de Alemania, Argentina, Austria, Bélgica, Bulgaria, Brasil, Chile, China, Colombia, Costa Rica, Corea del Sur, Croacia, Ecuador, España, Estados Unidos, Francia, Hungría, Italia, Paraguay, Perú, Portugal, República Checa, Rusia, Turquía y Uruguay. De igual forma la UABC forma parte de los siguientes consorcios (ver Tabla 61), donde los alumnos pueden tener acceso a IES con los cuales no se tiene un convenio general o específico, de igual forma, tiene programas de intercambio estudiantil con beca para manutención y hospedaje (ver Tabla 62).

Tabla 61. Programa de intercambio con becas (manutención y hospedaje) para alumnos de UABC

Región	Universidad
Programa Académico Estudiantil PAME-UDUAL	Corporación Universitaria Americana
Programa Intercambio Latinoamericano	Universidad Nacional del Noroeste de la Provincia de Buenos Aires Universidad Nacional de Moreno
Argentina	Universidad Nacional de Litoral Universidad Nacional Villa María Universidad Nacional del Sur Universidad Autónoma de Entre Ríos
Colombia	Universidad de Boyacá Universidad de Santo Tomas (Tunja)
Portugal	Instituto Politécnico de Bragança
Brasil	Universidad Federal de Santa María

Fuente: Elaboración propia con información de Coordinación General de Cooperación Internacional e Intercambio Académico

Tabla 62. Consorcios donde participa UABC

Región	Consorcio
América del Norte	Consorcio para la Colaboración de la Educación Superior en América del Norte
Asia - Pacífico	University Mobility in Asia and the Pacific
Canadá	BCI Student Exchange Program Team

Fuente: Elaboración propia con información de Coordinación General de Cooperación Internacional e Intercambio Académico

La participación en este programa de movilidad e intercambio tiene como objetivo incorporar la dimensión internacional académica, valorar y multicultural en la formación del estudiante a través de experiencias de aprendizaje cursando materias con valor en créditos durante uno o dos semestres lectivos en programas educativos impartidos por IES nacionales y del extranjero clasificadas en los rankings mundiales o ampliamente reconocidas por su calidad.

De forma particular en la FCA, Tijuana dentro de su estructura organizacional la Coordinación de Intercambio y Vinculación Estudiantil tiene la labor de dar promoción y seguimiento a la participación de alumnos en las convocatorias de CCIIA. A continuación, se puede apreciar la participación de los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales (ver Tabla 63), de igual forma, la FCA, Tijuana ha recibido alumnos de otras IES nacionales e internacionales (ver Tabla 64).

Tabla 63. *Alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana que participaron en Movilidad e Intercambio a nivel nacional e internacional*

Periodo	Movilidad e Intercambio Nacional	Estados de la República Mexicana	Movilidad e Intercambio Internacional	País	Total
2018-2	5	Ciudad de México, Nuevo León, Jalisco y San Luis Potosí.	6	Taiwán, Argentina, Corea del Sur y Portugal.	11
2018-1	0	-----	22	Chile, Corea del Sur, España y Estados Unidos de América.	22
2017-2	5	Puebla, Jalisco, Nuevo León.	12	Corea del Sur, Portugal, España y Francia	17
2017-1	1	Puebla.	7	China, Chile, Corea del Sur, Hungría y Portugal.	8
2016-2	1	Nuevo León.	16	Chile, Portugal, Colombia, Alemania, Argentina, España, Italia y Estados Unidos de América.	17
2016-1	1	Nuevo León.	7	España, Chile, Estados Unidos de América y Canadá.	10
2015-2	2	Puebla y León.	8	Argentina, Chile, España y Francia.	10
2015-1	1	Jalisco.	9	Francia, Chile, España y China.	10
2014-2	-----	-----	6	China, Chile, España y Francia.	6

Periodo	Movilidad e Intercambio Nacional	Estados de la República Mexicana	Movilidad e Intercambio Internacional	País	Total
2014-1	-----	-----	5	Francia, Argentina, Singapur, Chile y Estados Unidos.	5

Fuente: Elaboración propia con información de la Coord. de Movilidad e intercambio académico de la FCA, Tijuana.

Tabla 64. *Alumnos visitantes que participaron en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana*

Periodo	Movilidad e Intercambio Nacional	Estados de la República Mexicana	Movilidad e Intercambio Internacional	País	Total
2018-2	10	Tlaxcala	0	-----	10
2018-1	13	Ciudad de México, Sinaloa y Tlaxcala	3	Portugal y Chile.	16
2017-2	5	Sinaloa y Tlaxcala	1	Colombia.	6
2017-1	8	Ciudad de México, Sinaloa y Tlaxcala	3	Colombia y España.	11
2016-2					
2016-1	8	Sinaloa	-----	-----	8
2015-2	11	Sinaloa	-----	-----	11
2015-1	7	Sinaloa y Tlaxcala	1	Colombia.	8
2014-2	8	Sinaloa y Chiapas	1	Colombia.	9
2014-1	9	Sinaloa y Tlaxcala	4	Chile y Colombia.	13

Fuente: Elaboración propia con información de la Coord. de Movilidad e intercambio académico de la FCA, Tijuana

Actualmente la FCA, Mexicali ha realizado 82 convenios nacionales y 94 extranjeros. De manera particular en la FCA, Mexicali dentro de su estructura organizacional la Coordinación de Intercambio Estudiantil y Académico tiene la labor de dar promoción y seguimiento a la participación de alumnos en las convocatorias de CCIIA.

A continuación, se puede apreciar la participación de los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales (ver Tabla 65), de igual forma, la FCA, Mexicali ha recibido alumnos de otras IES nacionales e internacionales (ver Tabla 66).

Tabla 65. *Alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali que han participado en Movilidad e Intercambio a nivel nacional e internacional*

Periodo	Movilidad e Intercambio Nacional	Estados de la República Mexicana	Movilidad e Intercambio Internacional	Países	Total
2018-2	1	Ciudad de México	5	Alemania, España y Argentina	6
2018-1	1	Ciudad de México	8	Alemania, España, Chile y Argentina	9
2017-2	1	Ciudad de México	13	Alemania, España, Austria, Bélgica, Portugal y Argentina	14
2017-1	-----	-----	4	España y Colombia	4
2016-2	-----	-----	12	Alemania, España, Francia, Japón, Portugal, China y Austria	12
2016-1	-----	-----	9	Alemania, España, Argentina y China	9
2015-2	-----	-----	5	Alemania, Suecia y Chile	5
2015-1	1	CDMX	9	Alemania, Bélgica, Austria Finlandia y Portugal	10
2014-2	2	Puebla y Sinaloa	19	Alemania, Finlandia, España, Chile, Portugal, China, Austria, Brasil, Bélgica y Finlandia	21
2014-1	1	Jalisco	5	Alemania, Brasil, Portugal y Suecia	6

Fuente: Elaboración propia con información de la Coordinación de Intercambio Estudiantil y Académico de la FCA, Mexicali

Tabla 66. *Alumnos visitantes que participaron en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali*

Periodo	Movilidad e Intercambio Nacional	Estados de la República Mexicana	Movilidad e Intercambio Internacional	Países	Total
2018-2	-----	-----	1	Argentina	1
2018-1	2	Ciudad de México	-----	-----	2
2017-2	4	Estado de México y Sinaloa	-----	-----	4
2017-1	-----	-----	1	Francia	1
2016-2	-----	-----	1	Francia	1
2016-1	3	Ciudad de México y Jalisco	2	Colombia	5
2015-2	2	Ciudad de México	1	Colombia	3
2015-1	-----	-----	-----	-----	-----
2014-2	-----	-----	-----	-----	-----
2014-1	-----	-----	-----	-----	-----

Fuente: Elaboración propia con información de la Coordinación de Intercambio Estudiantil y Académico de la FCA, Mexicali

Aun cuando existe una mayor participación de los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en el programa de intercambio

estudiantil tanto en la FCA Tijuana y FCA Mexicali, existen detalles, como las fechas que se manejan institucionalmente y las que manejan las unidades académicas para entrega de documentos provoca confusión entre los alumnos.

Servicios de tutoría. UABC cuenta con el Sistema Institucional de Tutorías (SIT) donde el tutor puede consultar la siguiente información: lista de alumnos asignados al tutor, las tutorías solicitadas, programadas, realizadas, canceladas o bien la programación de una tutoría especial, además el sistema registra una tutoría no programada o bien programar tutorías grupales, ahora bien, si desea realizar consultas individuales por cada estudiante tutorado, en el sistema se puede consultar datos generales, historial académico, mapa curricular del alumno, mapa curricular general, estado de servicio social (primera y segunda etapa), movimientos del estudiante (sobre tutorías), proyecto académico y sus resultados psicométricos de estilo de aprendizaje.

En cada Facultad opera una coordinación de tutorías la cual lleva a cabo la asignación de tutores de manera que cada estudiante cuenta con un tutor que tiene asignadas horas para esta actividad. De esta forma es posible realizar la tutoría de manera individual o grupal según se requiera, además se cuenta con un manual de tutorías que regula esta actividad. Se recomienda que el tutor asignado asista por lo menos dos sesiones en el semestre al salón de clases, además de estar en contacto por correo electrónico y el SIT, el cual es una herramienta tecnológica de apoyo para brindar la tutoría que busca proporcionar al estudiante información indispensable, y al tutor la posibilidad de tener la información de su tutorado accesible y actualizado. Los alumnos y docentes pueden acceder a dicho sistema con su cuenta de correo electrónico institucional en todo momento para la consulta de información, establecer citas o enviar mensajes. El SIT tiene el propósito de guiar al estudiante durante su vida académica, lo que permite estar en contacto con ellos y brindarles el apoyo sobre las dudas e inquietudes en su desarrollo profesional.

El tutor también atiende al estudiante de manera personal en sus cubículos cuando el tutorado lo solicita a través de la página de tutorías o por correo electrónico enviando información relacionada con su trayectoria académica y cumplimiento de requisitos como: idioma extranjero, servicio social, prácticas profesionales, materias

inter semestrales y procesos escolares, entre otros puntos. El programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales cuenta con un programa institucional de tutoría que permite el acompañamiento académico y disciplinar de los alumnos por parte de un profesor. Esta herramienta permite el seguimiento del desempeño del estudiante mediante la consulta en línea del historial académico, así como los tipos de apoyo recibidos como: tutorías en el Departamento de Orientación Psicopedagógica, además despliega en tiempo real el estatus en los distintos programas de apoyo de carácter obligatorio como: SSC, SSP y PP que el estudiante debe cubrir a fin de concretar su egreso.

Tanto en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana como en Mexicali se asignan docentes de tiempo completo para apoyo de los alumnos para atender a la población estudiantil cada semestre (ver Tablas 67, 68, 69 y 70).

Tabla 67. *Relación de tutores para el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana durante el 2018*

Periodo	Docente de Tiempo Completo	No. de alumnos por docente	Total, de alumnos
2018-2	Berrelleza Carrillo Marianna	102	494
	Gómez Patiño Samuel	35	
	González Torres Lourdes Alicia	80	
	Perusquia Velasco Juan Manuel	65	
	Tejeda Vega Georgina	110	
	Zarate Cornejo Robert Efraín	69	
	Zayas Márquez Carolina	33	
2018-1	Berrelleza Carrillo Marianna	180	459
	Gómez Patiño Samuel	50	
	Tejeda Vega Georgina	102	
	Zarate Cornejo Robert Efraín	108	
	Zayas Márquez Carolina	19	

Fuente: Coord. de Formación Básica de la FCA, Tijuana

Tabla 68. *No. de tutores asignados programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana en los últimos 3 años*

	2018-2	2018-1	2017-2	2017-1	2016-2	2016-1
Población estudiantil	494	459	406	345	383	324
Número de tutores	6	5	5	5	6	6

Fuente: Elaboración propia con información de la Coord. de Formación Básica de la FCA, Tijuana

Tabla 69. *Relación de tutores para el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali durante el 2018*

Periodo	Docente de Tiempo Completo	No. de alumnos por docente	Total, de alumnos
2018-2	Ibarra Cisneros Manuel Alejandro	146	401
	Montaño Hernández Martin Francisco	81	
	Vela Reyna Juan Benito	174	
2018-1	Ibarra Cisneros Manuel Alejandro	107	300
	Montaño Hernández Martin Francisco	98	
	Vela Reyna Juan Benito	95	

Fuente: Elaboración propia con información de la Coord. de Orientación Educativa y Psicopedagógica de la FCA, Mexicali

Tabla 70. *No. de tutores asignados programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali en los últimos 3 años*

	2018-2	2018-1	2017-2	2017-1	2016-2	2016-1
Población estudiantil	401	300	294	268	234	199
Número de tutores	3	3	3	3	3	3

Fuente: Elaboración propia con información de la Coord. de Orientación Educativa y Psicopedagógica de la FCA, Mexicali.

Servicios de orientación educativa y psicopedagógica de apoyo al estudiante. El Estatuto Escolar de la UABC, en los artículos 167 y 171 estipula que como servicio a la comunidad estudiantil se tienen programas de Asesoría que, entre otras, están la asesoría psicopedagógica y orientación educativa a los alumnos que requieran de este apoyo, esto también se encuentra estipulado dentro de la descarga académica de los docentes de tiempo completo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Para atender el bajo desempeño escolar, disminuir los índices de reprobación y el abandono escolar. Es así como a través de la Coordinación de Orientación Educativa y Psicológica, se canalizan los alumnos que requieren apoyo para resolver problemas de reprobación o necesidades de asesoría de alguna unidad de aprendizaje a la coordinación del programa educativo para asignar un profesor que en las horas de su carga apoye al estudiante y si es necesaria una asesoría más específica y de mayor dedicación se les asigna un estudiante de semestres posteriores para que lo acompañe, en un programa de servicio social.

Prácticas profesionales, estancias y visitas en el sector productivo. El Reglamento de Prácticas Profesionales de la UABC indica que todo estudiante de un programa educativo puede realizar su práctica profesional en el sector productivo una vez, que haya acreditado el 70% de los créditos de su plan de estudios y de acuerdo con el Reglamento de Servicio Social de la UABC, el estudiante podrá realizar su Servicio social profesional una vez que haya acreditado el 60% de sus créditos del plan de estudios correspondiente.

Tanto el Servicio social profesional como la Práctica profesional, les permite poner en práctica los conocimientos adquiridos y obtener de esa oportunidad parte de la experiencia necesaria para su realización como profesional en su área. De igual forma, los jóvenes alumnos llevan a cabo sus proyectos de vinculación con valor en créditos, los cuales las pueden realizar en el sector productivo, privado o social, una actividad de fortalecimiento con la vinculación lo es la realización de visitas guiadas a empresas donde se analizan procesos productivos, administrativos, de marketing, entre otros sistemas de contabilidad, entre otros.

Una actividad adicional a la vinculación es la participación de los alumnos en Proyectos de Investigación donde en coordinación con un Profesor Tutor estudian casos particulares del comportamiento económico y social de los negocios de la región.

Servicio social. El Reglamento de Servicio Social de la Universidad Autónoma de Baja California, establece los lineamientos generales para la prestación del servicio social de los alumnos de esta institución, con la finalidad de que pongan en práctica los conocimientos adquiridos a beneficio de la comunidad. De acuerdo a este reglamento, el alumno podrá asignarse a la unidad receptora que considere pertinente una vez que cumpla con el 60% de sus créditos de acuerdo a su plan de estudios para acreditar su servicio social profesional.

Los alumnos de la FCA Tijuana encuentran en catalogo unidades receptoras como: la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Tijuana, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa para los usuarios de Servicios Financieros, Desarrollo Económico e Industrial de Tijuana, el Consulado de España, el Consulado de Estados Unidos de América, el Consejo de Desarrollo Económico de Tijuana, Servicio de Administración Tributaria,

Secretaría de Economía, Secretaría de Turismo, Tijuana Innovadora, Create Purpose México, la Asociación de Agentes Aduanales de Tijuana y Tecate, etc. La realidad es que el catálogo es reducido ya que, el reglamento solo permite como unidades receptoras asociaciones civiles o instituciones gubernamentales de cualquier nivel.

En el caso de FCA Mexicali los alumnos del programa de la licenciatura en Negocios Internacionales al momento de reunir el 60% de créditos, el Sistema Integral de Servicio Social le permite elegir entre un amplio catálogo de programas que oferta el sistema y que pertenecen a distintos niveles de gobierno y de asistencia pública privada, teniendo así 15 dependencias del Gobierno Federal, 24 del Gobierno Estatal, 5 del Gobierno Municipal, 59 en Instituciones Educativas y 4 de Asociaciones Civiles, dando un total de 107 programas, que entre las más representativas se tiene a: a la Aduana México, SAT, Secretaría de Economía, Secretaría de Desarrollo Económico del Estado BC, Consulado Mexicano en Calexico Ca., Instituto Nacional de Migración, Comisión de Agua, Desarrollo Social Municipal, Instituto de Cultura, CESP, Seguridad Pública del Estado, etc.

Resultados de los alumnos.

Resultados de los exámenes de egreso externos a la institución. Las Unidades académicas de la DES de CEA a través de su coordinación de Titulación y/o Seguimiento a CENEVAL, llevan un registro y análisis de los resultados que los alumnos del programa educativo obtienen semestre tras semestre.

De forma particular, a continuación, se puede observar (ver Tabla 71 y 72) los resultados obtenidos por los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en los últimos 5 años, que comprende generaciones desde 2014-1 a 2018-2.

Tabla 71. *Resultados de examen CENEVAL del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana*

Generación	No. de Sustentantes	Alumnos con Testimonio Desempeño Sobresaliente	Alumnos con Testimonio Desempeño Satisfactorio	Alumnos Sin Testimonio	Índice de Aprobación
2018-2	59	2	15	42	28.81%
2018-1	56	1	10	45	19.64%

2017-2	33	10	2	21	36.36%
2017-1	37	2	14	21	43.24%
2016-2	35	7	2	26	25.71%
2016-1	48	7	14	27	43.75%
2015-2	22	0	6	16	27.27%
2015-1	60	4	21	35	41.66%
2014-2	21	10	1	10	52.38%
2014-1	46	14	7	25	45.65%

Fuente: Elaboración propia con información de CENEVAL (s.f.) Reporte de resultados por institución de procedencia con clasificación por niveles de desempeño

Tabla 72. *Resultados de examen CENEVAL del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali*

Generación	No. de Sustentantes	Alumnos con Testimonio Desempeño Sobresaliente	Alumnos con Testimonio Desempeño Satisfactorio	Alumnos Sin Testimonio	Índice de Aprobación
2018-2	40	0	8	32	25%
2018-1	67	1	10	56	16%
2017-2	11	0	1	10	10%
2017-1	69	0	15	54	21.1%
2016-2	14	0	7	7	50%
2016-1	48	2	15	31	35%
2015-2	3	0	1	2	33%
2015-1	23	3	5	15	33%
2014-2	35	0	8	27	23%
2014-1	10	0	2	8	20%

Fuente: Elaboración propia con información de CENEVAL (s.f.) Reporte de resultados por institución de procedencia con clasificación por niveles de desempeño

La estructura del EGEL-CNI evalúa a los siguientes programas educativos a nivel nacional: Logística, Comercio Exterior, Comercio Internacional, Gestión Aduanal y Negocios Internacionales, motivo por el cual no podemos considerar que evalúa en su totalidad al programa de la licenciatura en Negocios Internacionales de UABC, ya que, solo las áreas de desarrollo de planes de negocios, negociación comercio internacional y la aplicación del comercio internacional en ámbito empresarial se toman en cuenta en el programa actual de la licenciatura en Negocios Internacionales de la UABC.

En el caso de la FCA Tijuana, se desarrollaron dos unidades de aprendizaje de carácter optativo que llevan por nombre: Despacho Aduanero, Seminario de Negocios Internacionales y Administración de Programas de Fomento al Comercio Exterior con la finalidad de cubrir algunos temas que se evalúan en el EGEL-CNI y que no se consideraron en un inicio en el plan de estudios.

En la FCA Mexicali, se decidió modificar el orden original registrado de la unidad de aprendizaje 11755 Desarrollo de Emprendedores, que en la actualidad se oferta en el séptimo semestre y ubicar la unidad de aprendizaje 11754 Finanzas Internacionales en octavo semestre, como una razón de apoyo a la adquisición de competencias de conocimiento, debido a que los alumnos presentan el EGEL CNI durante su octavo semestre y una de las áreas es precisamente sobre el desarrollo de planes de negocios.

Participación de alumnos en concursos, competencias, exhibiciones y presentaciones. La participación de los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en las diferentes Unidades académicas de la UABC, en concursos son diversos, existen concursos de conocimiento donde los jóvenes han participado en Maratones de conocimientos organizados por ANFECA en las diferentes áreas de la profesión, como son en Mercadotecnia, Finanzas y/o Negocios Internacionales, por otra parte, existen concursos culturales donde los jóvenes compiten con exhibiciones de altares de muerto a nivel institucional.

De igual forma los alumnos de octavo semestre participan en su totalidad en la feria de emprendedores, donde se compite por la mejor propuesta empresarial a nivel institucional, estatal y nacional. Existen también competencias deportivas donde los alumnos participan de manera activa. Normalmente los obstáculos para la participación de los alumnos tienen que ver con situaciones laborales y familiares (ver Tablas 73 y 74).

Tabla 73. *Participación estudiantil en Actividades Deportivas y Académico - Científicas del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana.*

Periodo	Total, de alumnos LNI	Actividades Académico Científicas	Porcentaje Participación
2018-2	494	384	77.7%
2018-1	459	79	17.21%
2017-2	439	355	80.86%
2017-1	390	201	51.53%
2016-2	365	229	62.73%
2016-1	324	180	55.55%

Fuente: Elaboración propia con información Coordinación de Formación Básica, FCA Tijuana

Tabla 74. *Participación estudiantil en Actividades Deportivas y Académico - Científicas del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali*

Periodo	Total, de alumnos LNI	Actividades Académico Científicas	Porcentaje Participación
2018-2	327	85	26%
2018-1	333	137	41%
2017-2	254	156	61%
2017-1	252	23	9%
2016-2	293	176	73%
2016-1	213	61	29%

Fuente: Elaboración propia con información de la Coord. de la LNI, FCA Mexicali

Cumplimiento del perfil de egreso. Es a través de las prácticas profesionales, servicio social profesional y la participación en proyectos de vinculación con valor en créditos como en ayudantías investigativas, que los alumnos demuestran el conocimiento adquirido en el salón de clases.

Los egresados nos han hecho saber que de la población de egreso de las últimas seis generaciones del programa educativo (2013-1 a 2018-2) el 88.4% se encuentran trabajando en la actualidad, de los cuales el 34.51% trabaja en el sector de la manufactura, el 35.1% en el sector servicios, un 24.7% en el sector comercio y un 5.2% en el gobierno, de igual forma nos hacen saber que el 68.8% obtuvo trabajo en el lapso

de seis meses que finalizó sus estudios y un 25.4% ya tenía trabajo cuando finalizó sus estudios, considerando que influyó el dominio de otros idiomas, la licenciatura que estudiaron y su experiencia laboral que obtuvieron a través de la práctica profesional que realizaron, como parte de sus estudios.

De igual forma nos comunicaron que las modalidades de aprendizaje que tuvieron un mayor impacto en su formación fueron: Prácticas profesionales, servicio social profesional y los proyectos de vinculación con valor en créditos.

Por otro lado, los empleadores de egresados del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales nos indican que sus fortalezas se encuentran su actitud hacia el trabajo, sus valores y la ética, de igual forma, recomendaron reforzar los siguientes valores: responsabilidad, honestidad, humildad e integridad, por otro lado, consideran que el ser un Licenciado en Negocios Internacionales te da un enfoque en economía o comercio y haces de una persona que sabe ese tema en particular pero que por otro lado trae todo un conocimiento previo que puedes emplear para cualquier otra área de la misma compañía, puede ser alguien que vas a poder colocar en diversas posiciones de la organización.

3.4 Personal académico, infraestructura y servicios

Objetivo

Evaluar la suficiencia del personal académico, la infraestructura física y académica y los servicios de apoyo al programa, a fin de fundamentar la modificación o actualización de programas educativos.

Método

Se realizó una investigación documental y empírica para realizar la evaluación del personal académico, infraestructura y servicios.

La investigación documental se realizó de acuerdo con la revisión información proporcionada por la subdirección académica y reportes institucionales e interiores a cada unidad académica, del personal académico, de infraestructura y de servicios de apoyo del programa educativo.

El estudio empírico se realizó a partir de las opiniones expresadas por los alumnos y docentes, referente al personal docente, infraestructura y servicios que se ofrecen para la operatividad del programa educativo.

Población y muestra de docentes. La población de docentes de la planta académica del 2017-2 es de 80 docentes distribuida en las dos unidades académicas como se puede observar en la tabla 75. Al inicio del estudio se considero una muestra censal de 66 docentes, sin embargo, la participación fue mínima y solo participaron 43, por lo que se considero este dato como muestra por conveniencia, al no cubrir el nivel de confiabilidad de 95% con un margen de error de 5%.

Tabla 75. Docentes que participaron en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales de cada unidad académica del periodo 2017-2

Unidad académica	No. Docentes	Docentes encuestados
Facultad de Contaduría y Administración	49	26
Facultad de Ciencias Administrativas	31	17
Población total	80	43

Fuente: Elaboración propia con datos de cada Facultad.

Instrumento docente. El instrumento está estructurado en el siguiente orden: Información general, Plan de estudios, Estructura organizacional e Infraestructura (ver Anexo 6.4).

Procedimiento de recolección de análisis de datos de docentes. El instrumento se aplicó en formato en línea, diseñado en el formulario de las aplicaciones de Google, donde la UABC tiene dominio de uso. Dicho formulario se envió por correo electrónico a los docentes, anexando un enlace para ingresar y responder el cuestionario. Las unidades académicas que fueron consideradas para realizar lo estudio fueron: Facultad de Contaduría y Administración Tijuana y Facultad de Ciencias Administrativas Mexicali, con el mismo instrumento. El instrumento fue diseñado para ser contestado de manera rápida y fácil por el usuario.

La recolección de información del estudio sobre la opinión de los docentes se realizó siguiendo los lineamientos descritos a continuación: 1. Identificación de los docentes del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales. 2.

Aplicación del instrumento. 3. Análisis de datos. 4. Elaboración del informe. El período en que se recolectaron los datos fue entre diciembre del 2017 y mayo de 2018.

Características de la muestra. El 62.79% de los docentes que imparten unidades de aprendizaje en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales cuentan con grado de maestría, el 18.60% tiene grado de doctorado, y un 18.60% solo cuentan con grado de licenciatura.

En cuanto a la antigüedad que tienen en la unidad académica el mayor porcentaje de la planta se encuentra en el rango de 1 a 5 años con un 39.33%, seguido por los que tienen entre 6 a 10 años con un 20.93% y los que tienen entre 11 a 20 años con un 16.27%. También, existe un 13.95% que tienen una antigüedad menor a un año y en menor medida se encuentran los que tienen una antigüedad de 21 a 30 años con un 9.30%. Del total de los encuestados el 67.44 % tiene experiencia laboral fuera de UABC y su ocupación actual se concentra como profesionista independiente con el 55.17%. Con relación al tiempo que llevan ejerciendo la profesión el mayor porcentaje (60.46%) refleja tener más de 6 años de experiencia en el mercado laboral.

Población y muestra alumnos. La población total de alumnos del programa educativo distribuido entre la FCA Tijuana y FCA Mexicali es de 727 durante el 2018-1. Debido a la naturaleza del instrumento y con la finalidad de obtener una opinión objetiva, se decidió que el sujeto de estudio sería la población en etapa terminal del programa educativo (ver Tabla 76). Al inicio del estudio se considero una muestra censal de 188 alumnos, sin embargo, la participación fue mínima y solo participaron 151, por lo que se considero este dato como muestra por conveniencia, al no cubrir el nivel de confiabilidad de 95% con un margen de error de 5%.

Tabla 76. *Participación de alumnos en la evaluación del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales del periodo 2018-1, por unidad académica*

Unidad académica	Población Total	Población Etapa Terminal	Alumnos que respondieron instrumento
Facultad de Contaduría y Administración	459	226	108

Facultad de Ciencias Administrativas	268	140	43
Población total	727	366	151

Fuente: Elaboración propia con información del Registro de Estadística Poblacional de la Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar

Instrumento alumnos. El instrumento está estructurado en el siguiente orden: Información general, Actividad laboral, Plan de estudios, Experiencia como alumno, Infraestructura y comentarios finales (ver Anexo 6.5).

Procedimiento de recolección de análisis de datos alumnos. El instrumento se aplicó en formato vía electrónica, diseñado en el formulario de las aplicaciones de Google, donde la UABC tiene dominio de uso. Dicho formulario se envió por correo electrónico alumnos, anexando un enlace para ingresar y responder el instrumento. Con la finalidad de garantizar el tamaño de la muestra (188) se envió en varias ocasiones a quienes no la hubieran contestado en una primera instancia, al final se obtuvo una respuesta de 151 alumnos, valor que será utilizado como unidad de muestra.

Las unidades académicas que fueron consideradas para realizar lo estudio fueron: Tijuana y Mexicali, utilizando el mismo instrumento.

La recolección de información del estudio sobre la opinión de los docentes se realizó siguiendo los lineamientos descritos a continuación: 1. Identificación de los docentes del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales. 2. Aplicación del instrumento. 3. Análisis de datos. 4. Elaboración del informe. El período en que se recolectaron los datos fue entre abril de 2018 a mayo de 2019.

Características de los alumnos. El 60.26% de quienes participaron en este estudio, son mujeres y un 39.73% son del sexo masculino, de igual forma el 52.90% se encuentra trabajando actualmente y el 97.35% nos hacen saber que conocen el plan de estudios del programa de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Resultados

Personal académico.

Composición actual del cuerpo docente. El Estatuto del Personal Académico de la UABC, establece los criterios de contratación de los docentes, señalando

requisitos, categorías y niveles; aunado a esto, en las unidades de aprendizaje se establece el perfil del docente que debe cumplir para impartirla.

A nivel estatal el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales se compone de la siguiente forma como lo muestra la tabla 77.

Tabla 77. Composición actual del claustro docente que participa en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales

Grados académicos del claustro docente por unidad académica				
	Doctorado	Maestría	Licenciatura	Total
Tijuana	10	36	18	64
Mexicali	12	21	18	51

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la Subdirección Académica de cada una de las unidades académicas.

De los 37 docentes de tiempo completo que laboran dentro de la FCA Tijuana, solo un docente imparte su mayor carga académica dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, ahora bien, si se discrimina la información identificando por profesión, solo tres docentes de tiempo completo cubren este criterio y de estos, dos solo imparten una asignatura dentro del programa educativo (ver tabla 78).

De forma general durante el 2018-2 impartieron unidades de aprendizaje 61 docentes, de los cuales 8 son de tiempo completo y 56 de asignatura, este número puede variar en función a los grupos que se oferten en los semestres subsecuentes.

Tabla 78. Perfil de la planta docente de tiempo completo de la FCA Tijuana

No. Empleado	Nombre	Grado de estudios	Institución de egreso (según último grado de estudios).	PRODEP	SNI
18471	Berrelleza Carrillo Marianna	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Licenciatura en Negocios Internacionales ▪ Maestría en Administración 	UABC	Vigencia de 2017 a 2020	-----
16649	Perusquia Velasco Juan Manuel Alberto	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Licenciatura en Comercio Exterior y Aduanas ▪ Maestría en Comercio Internacional ▪ Doctorado en Ciencias Administrativas 	CETYS	Vigencia de 2017 a 2020	Vigencia de enero de 2019 a 2022

No. Empleado	Nombre	Grado de estudios	Institución de egreso (según último grado de estudios).	PRODEP	SNI
22432	Villalón Cañas Rocío	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Licenciatura en Negocios Internacionales ▪ Maestría en Administración con enfoque en Mercadotecnia 	CETYS	Vigencia de 2018 a 2021	-----

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la Subdirección Académica de la FCA, Tijuana.

El programa de la licenciatura en Negocios Internacionales, Mexicali cuenta con un total de 51 docentes de estos solo 5 son docentes de tiempo completo y están asignados al programa educativo, pero en global sustentan los siguientes grados académicos (ver Tabla 79).

Tabla 79. Perfil de la planta docente de tiempo completo de la FCA Mexicali

No. Empleado	Nombre	Grado de estudios	Institución de egreso (según último grado de estudios).	PRODEP	SNI
20198	Ibarra Cisneros Manuel Alejandro	▪ Doctorado	Castilla la Mancha	X	X
28796	Miranda Torres Pedro	▪ Doctorado	IPPSON	X	-
25746	Montaño Hernández Martin Francisco	▪ Doctorado	UABC	X	-
20251	Moreno Moreno Luis Ramón	▪ Doctorado	UABC	X	X
22241	Vela Reyna Juan Benito	▪ Doctorado	IEU	X	-

Fuente: Elaboración propia con información proporcionada por la Subdirección Académica de la FCA, Mexicali.

A pesar de que algunos docentes aún cuentan con el grado de licenciatura, su aprendizaje y profesionalización deriva de su intervención en el campo laboral resaltando su experiencia en áreas específicas como logística internacional y nacional, distribución comercial, legislación y normatividad comercial, operatividad administrativa, etc.

Cabe señalar que de lo anteriormente analizado se puede notar que el personal académico asignado al programa educativo resulta casi insuficiente para su operación. Así mismo, aún cuando las áreas de especialización requeridas por el programa son

atendidas por docentes de tiempo completo, en ocasiones son asignadas a académicos con otros perfiles, por lo que resulta necesario cubrirlas con personal que reúna las características necesarias para ello.

Desarrollo disciplinario y habilitación académica. Institucionalmente a través de la Facultad de Pedagogía e Innovación Educativa instrumenta el Programa Institucional Flexible de Formación y Desarrollo Docente (PFFDD), cuyo propósito es fortalecer la profesionalización, formación y actualización del personal académico de la UABC, en los conocimientos teóricos, metodológicos y técnicos relacionados con la actividad docente. El programa se compone de las siguientes dimensiones:

- Modelo educativo,
- Competencias para la docencia universitaria,
- Didácticas específicas,
- Innovación educativa,
- Tecnologías de la información,
- Producción Académica y
- Programas especiales.

Cada Unidad académica permite que los docentes tengan desarrollo disciplinario a través de cursos, diplomados, certificaciones y/o estudios de posgrado ya sea, en las instalaciones de las unidades académicas o fuera de ella (ver Tabla 80). Entre los cursos que han acreditado los docentes asignados al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, se encuentra:

- Riesgo sísmico y formación de brigadas.
- Integración de equipos de trabajo.
- Inteligencia emocional para la docencia.
- Decodificando las nuevas generaciones
- Guía básica para la implementación de Lean Manufacturan
- Curso básico de Focus Grupo
- Desarrollo Humano
- Sociedad por acciones simplificada

- Alternativas de cumplimiento electrónico para las personas físicas.
- Proceso de apertura en mercados internacionales.

Tabla 80. *Número de docentes que han acreditado cursos de actualización del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales por unidad académica*

	Tijuana		Mexicali	
	2018	2017	2018	2017
Pedagógico	3	55	22	28
Disciplinario	10	48	26	24

Fuente: Responsable de capacitación docente de la FCA Tijuana y FCA Mexicali respectivamente.

Producción académica para el programa. Los docentes adscritos al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, Tijuana han dado a conocer los resultados de sus investigaciones en eventos nacionales e internacionales, así como sus publicaciones en capítulos de libro y artículos en revistas (ver Tabla 81).

También, los docentes elaboran apuntes impresos, apuntes electrónicos, antologías y artículos de divulgación, que permiten guiar al estudiante en el desarrollo de los temas del programa de unidad de aprendizaje.

Tabla 81. *Producción académica de docentes que imparten unidades de aprendizaje en el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales por unidad académica durante el periodo de 2016-2018*

Unidad académica	Artículos arbitrados	Libros	Capítulos de libro	Memorias en Congreso	Material didáctico
Tijuana	9	3	11	10	1
Mexicali	9	4	16	14	2

Fuente: Expedientes de docente de la FCA, Tijuana y Mexicali

Formas de organización para el trabajo académico. El Estatuto General de la UABC, establece que cada unidad académica donde se oferta el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales cuenta con una estructura organizacional de acuerdo con sus necesidades y conforme a lo establecido en su normatividad. De igual forma, esta misma normatividad establece la formación de Consejos, tanto Técnico como Universitario, representado por docentes de tiempo completo y/o asignatura

adscritos a cada unidad académica, y de alumnos activos en los programas educativos que cada Facultad oferta.

Las unidades académicas se sujetan a lo establecido en el Estatuto del Personal Académico para organizar las actividades de sus docentes tanto de tiempo completo como para docentes de asignatura, ya que, los primeros realizan actividades de docencia, gestión administrativa, extensión, tutorías, asesorías, entre algunas otras.

Dentro de cada organigrama de las unidades de aprendizaje, se muestra la estructura organizacional actual, que define la relación jerárquica y el nivel de las actividades y funciones, que son necesarias para el eficiente cumplimiento de las metas establecidas.

Líneas de generación, aplicación del conocimiento, y su transferencia al programa. Las líneas de investigación se tienen como marco de referencia y se encuentran fortalecidas a través de las estrategias registradas en el PDI en el Apartado VIII, estrategia 5 “Investigación, innovación y desarrollo”. El objetivo de esta estrategia es promover la realización de programas y proyectos de investigación, innovación y desarrollo que contribuyan al fortalecimiento de los programas educativos, al progreso científico, humanístico, tecnológico y a la innovación, así como a incrementar el nivel de avance de la sociedad bajacaliforniana en los contextos nacional y global, procurando un equilibrio entre la generación del conocimiento básico, el económicamente relevante y el socialmente útil.

Las líneas de investigación que se desprenden de los cuerpos académicos están ligadas a los programas de posgrado y no a un programa académico de nivel licenciatura. De acuerdo al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), en el documento de marco de referencia para la evaluación y seguimiento de programas de posgrado presenciales (2015), entre los principales rasgos que caracteriza un posgrado con orientación profesional establece que las líneas de generación y/o aplicación del conocimiento deben estar relacionadas con las necesidades y prioridades de la actividad profesional del programa de posgrado, y no hay que olvidar que la Especialidad en Dirección Financiera, Maestría en Administración y el Doctorado en Ciencias Administrativas que se imparte en UABC a través de las unidades académicas

de la DES de Ciencias Económicas-Administrativas están reconocidos por el Programa nacional de Posgrados de Calidad (PNPC) de CONACYT.

Ahora bien, las líneas de investigación existentes tanto en la FCA Tijuana, como FCA Mexicali generan conocimiento que se pudiera utilizar como un tema de referencia en la impartición de algunas unidades de aprendizaje dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales. Otro aspecto que debemos considerar, es que la investigación que se realiza en las unidades académicas son a través de los cuerpos académicos, los cuales están formados por docentes de tiempo completo con reconocimiento del programa para el Desarrollo Profesional Docente, para tipo superior (PRODEP) y estos no necesariamente imparten unidades de aprendizaje en el programa educativo o imparten unidades de aprendizaje relacionadas con los temas de investigación desarrollados en relación a las líneas de investigación registradas por los cuerpos académicos ante la Coordinación de Posgrado e Investigación de la UABC. Las líneas de investigación que se encuentra en la FCA Tijuana, donde se oferta el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales son en las siguientes (ver Tabla 82):

Tabla 82. *Cuerpos Académicos de la FCA, Tijuana*

Nombre del Cuerpo Académico	Línea de investigación	Programa educativo
Micro, Pequeña y Mediana Empresa	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Competitividad MIPYME como estrategia de desarrollo local. ▪ Sistema de Información Financiera y Fiscal 	Especialidad en Dirección Financiera y Maestría en Impuestos.
Innovación y Desarrollo Regional	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Competitividad y desarrollo regional ▪ Sistemas de Innovación 	Doctorado en Ciencias Administrativas.
Sistemas de Información y Gestión Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Tecnologías de la Información y Comunicación en la toma de decisiones 	Maestría en Gestión de las TIC.
Productividad competitividad y capital humano en las organizaciones	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Productividad y Gestión del talento Humano en las Organizaciones 	No considerado.
Administración y Gestión del conocimiento en entornos globalizados.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Administración y gestión del conocimiento en entornos globalizados. 	No considerado.
Empresarialidad social y microfinanzas.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Empresarialidad social. ▪ Microfinanzas. 	No considerado.
Gestión de la innovación y tecnología.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión de la innovación y del conocimiento. ▪ Teoría y aplicaciones. 	No considerado.

Fuente: Elaboración propia con información de la Coordinación de Posgrado e Investigación de la FCA, Tijuana

De las líneas de investigación que se encuentra en la FCA Tijuana, se desprenden los siguientes proyectos de investigación que realizan docentes que imparten unidades de aprendizaje dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales (ver Tabla 83):

Tabla 83. *Proyectos de investigación por docentes que imparten unidades de aprendizaje dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en la FCA Tijuana*

Nombre del Docente	Nombre del Proyecto
Plascencia López Ismael, Ahumada Tello Eduardo y Zarate Cornejo Robert Efraín.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bioeconomía: Desarrollo del modelo de negocios del Parque Morelos para el impulso de huertos urbanos
Plascencia López Ismael, Ahumada Tello Eduardo, Zarate Cornejo Robert Efraín, Ávila López Luis Alfredo y Flores Sánchez Carlos Alberto.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Complejidad y gestión de la innovación en redes de conocimiento: El caso de la Red Internacional de Bionanotecnología en Baja California
Ahumada Tello Eduardo, López Regalado Martha Elena, Perusquia Velasco Juan Manuel Alberto, Plascencia López Ismael y Zarate Cornejo Robert Efraín.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión del conocimiento en empresas intensivas en conocimiento, un enfoque desde la teoría de la complejidad
López Regalado Martha Elena, Perusquia Velasco Juan Manuel Alberto, Villalón Cañas Rocío, Ahumada Tello Eduardo y Zarate Cornejo Robert Efraín.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Percepción de los alumnos de la Facultad de Contaduría y Administración sobre la Responsabilidad Social Universitaria

Fuente: Elaboración propia con información de UABC (2018) Listado de Proyectos registrados en la Coordinación General de Posgrado e Investigación.

La FCA Mexicali, integra diferentes Cuerpos Académicos que llevan a cabo actividad de investigación y divulgación que impactan directamente a las áreas del conocimiento del Programa Educativo de Licenciados en Negocios Internacionales que se componen por: Derecho, Contable y Financiera, Matemáticas, Economía, Administración, Informática, Humanidades y Comercio. Los integrantes de los cuerpos académicos participan en eventos académicos internos, nacionales e internacionales a través de la publicación de sus investigaciones, mismas que son consideradas para actualizar la cátedra impartida en las diferentes unidades de aprendizaje que se imparten en este programa educativo (ver Tabla 84).

En la carrera de la licenciatura en Negocios Internacionales existen cuatro líneas de investigación vinculadas al plan de estudio, las cuales son derivadas de los cuerpos académicos registrados ante PRODEP de los docentes adscritos al programa y aprobadas por el comité de investigación de la facultad, participando en las áreas administrativas, contables/financieras, gestión económico-administrativa y sustentabilidad.

Tabla 84. *Cuerpos Académicos de la FCA, Mexicali*

Cuerpo Académico	Línea de investigación	Docentes asociados
Planeación y desarrollo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Competitividad, sustentabilidad y desarrollo regional 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dr. Luis Ramón Moreno Moreno
Gestión estratégica económica administrativa para la competitividad empresarial e institucional.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión estratégica económica administrativa para la competitividad empresarial e institucional. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dra. Cruz Elda Macías Terán
Gestión financiera y administrativa de las organizaciones.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión financiera y administrativa de las organizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Mtro. Benito Vela Reyna
Ciencias económica administrativa.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Administración, Economía y Desarrollo de las Organizaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Dr. Manuel Alejandro Ibarra Cisneros y Dra. Karla Emilia Cervantes Collado

Fuente: Elaborado por la Coordinación de Posgrado en Investigación de la FCA Mexicali

En el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales existen 5 académicos con designación modalidad profesor-investigador y los mismos 5 con perfil PRODEP. El Reglamento de Investigación de la UABC, artículo 25 y quinto transitorio, 28 y 29, designa la modalidad de Profesor-Investigador a los académicos que cumpliendo los requisitos establecidos (obtención perfil deseable PRODEP o S.N.I.), podrán fungir como responsables de proyectos de investigación que realicen en la institución.

Mediante esta designación, los docentes pueden ser responsables de proyectos de investigación registrados al interior de la Unidad académica y podrán participar en las convocatorias de investigación que emita la Institución; para ellos representa material de consulta, casos de análisis y de debate para sus materias que imparten en el programa generando así una contribución a la calidad en sus procesos de enseñanza, como se visualiza en la tabla 85.

Tabla 85. *Proyectos de investigación por docentes que imparten unidades de aprendizaje dentro del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en la FCA Mexicali*

Nombre del Docente	Nombre del Proyecto
Cervantes Collado Karla Emilia e Ibarra Cisneros Manuel Alejandro	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Plan de Administración de Carreras en la empresa Dataproducts: Análisis de viabilidad y conveniencia de aplicación.
Cervantes Collado Karla Emilia e Ibarra Cisneros Manuel Alejandro	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gestión de Compras eficiente en el instituto municipal del deporte y la cultura física de Mexicali.
Vela Reyna Benito	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Situación actual de la producción del dátil en el Valle de Mexicali.
Vela Reyna Benito y Montaña Hernández Martín	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Impacto Social y empresarial de los profesionales egresados de la licenciatura en negocios internacionales.
Ibarra Cisneros Manuel Alejandro y Cervantes Collado Karla Emilia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ El capital intelectual de la industria manufacturera de Baja California.
Ibarra Cisneros Manuel Alejandro y Cervantes Collado Karla Emilia	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estudio de impacto social, profesional y empresarial de los egresados de la carrera de licenciados en gestión turística de la Facultad de Ciencias Administrativas.
Macías Terán Cruz Elda y Vélez García Lorena	<ul style="list-style-type: none"> ▪ La aplicación del Flujo efectivo como herramienta administrativa que impulsa el desarrollo de la empresa.
Macías Terán Cruz Elda y Vélez García Lorena	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Impacto de un programa de licenciatura en el sector económico terciario: Factor de competitividad institucional.

Fuente: Elaboración propia con datos proporcionados por la coordinación de Posgrado e Investigación de la FCA Mexicali

Infraestructura académica.

Aulas y espacios para la docencia y su equipamiento. A continuación, se puede observar un listado de la infraestructura (ver Tabla 86 y 87) con la que cuenta cada una de las unidades académicas donde se imparte el programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

La infraestructura de la FCA Tijuana, se distribuye en 7 edificios donde se brindan los servicios tanto a docentes como a alumnos. El 54% de los docentes consideran que los salones de clases tienen instalaciones adecuadas, mientras que el 53.70% opinan igual.

El programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales dentro de las instalaciones de la FCA Tijuana, no cuenta con un número específico de salones de clases, ya que, se asignan en función al número de alumnos que estarán participando semestre tras semestre para la realización de sus actividades académicas, las otras

instalaciones con las que cuenta la FCA Tijuana son de uso común y no para un programa de estudios en particular.

Tabla 86. *Infraestructura académica de la FCA Tijuana*

Descripción	Cantidad	Capacidad	Equipo con el que se cuenta
Salones de Licenciatura	61	Max 40	Aula + mesa bancos + 2 pizarrones
Salones de Posgrado	8	Max 21	Aula + mesas y sillas y pizarrón
Sala de usos múltiples	2	Min 30; Max 60	Mesas, sillas + proyector de video + pizarrón interactivo + conexión inalámbrica a internet
Sala de juntas edificio subdirección	2	5	Mesa + sillas
Sala de juntas edificio de dirección	2	Min 10 y otra Max 25	Mesa + sillas, pizarrón interactivo + conexión inalámbrica a internet
Oficina de dirección	1	Min 2; Max 12	Mesa de trabajo + escritorio + sillas + computadora + conexión inalámbrica a internet.
Oficina de administrador	1	Min 2; Max 4	Módulo de trabajo + sillas + computadora + conexión inalámbrica a internet.
Cubículos de docentes	34	2	Módulo de trabajo + sillas + computadora + conexión inalámbrica a internet
Oficina de coordinación Básica/profesional/programa educativo	6	2	Módulo de trabajo + sillas + computadora + conexión inalámbrica a internet
Cubículos Edificio de posgrado	20	2	Sin habilitar
Cubículos de Apoyo empresarial	1	1	Módulo de trabajo + sillas + computadora + conexión inalámbrica a internet
Cubículos de evaluación departamental/seguimiento a la acreditación	2	Min 2; Max 6	Módulo de trabajo + sillas + computadora + conexión inalámbrica a internet
Cubículos de seguimiento a la acreditación	1	6	Módulo de trabajo + sillas + mesas + estantes + computadora + conexión inalámbrica a internet
Almacén para material de limpieza	2	2	Estantes de uso general, material de limpieza y estante para garrafones de agua
Cuarto de limpieza	4	2	Estante y Material de limpieza
Área de copiado + almacén	1	1	Copiadora + botiquín de primero auxilios
Sanitarios	16	Min 1, Max 4	-----
Centro de Educación Abierta CEA	1	8	Mesas + sillas + estantes + computadora, proyector + pizarrones interactivos + conexión inalámbrica a internet

Fuente: Administración de la FCA Tijuana.

La FCA, Mexicali cuenta con 5 edificios de los cuales 4 son destinados para la impartición de clases que suman un total de diez pisos, los cuales cuentan con aulas de clases así como baños distintivos al piso y divididos por género (hombres y mujeres), existen también cuatro pisos destinados a las actividades docentes y administrativos que incluyen servicios sanitarios distintivos para hombres y mujeres, además se cuenta con tres baños comunitarios que se ubican en 1er piso del SIA, 3er piso del SIA y 1er piso del edificio B. El 59% de los docentes consideran que los salones de clases tienen instalaciones adecuadas, mientras que el 67.44% opinan igual.

El programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales dentro de las instalaciones de la FCA Mexicali, tiene asignada siete aulas y cinco laboratorios debidamente equipados para la realización de sus actividades académicas, para la impartición de talleres, además dispone de áreas específicas como salas de uso múltiples, aula magna, audiovisual y biblioteca.

Tabla 87. *Infraestructura académica de la FCA Mexicali*

Descripción	Cantidad	Capacidad	Equipo con el que se cuenta
Salones de clase	64	Min 25 – Max 45	Cañón y PC
Cubículos de Docentes	87	Min 1 - Max 2	Tel y PC
Sala Audiovisual	1	120 personas	Cañón, PC, Audio
Aula Magna	1	180 personas	Cañón, PC, Audio
Sala de talleres	1	Min 15 – Max 40	Cañón, PC, Audio
Biblioteca	1	63,141 acervos	PC`s
Enfermería	1	---	Primeros auxilios
Soporte técnico	3	---	Herramientas
Papelería	1	---	----
Centro de acopio y préstamo de equipo	1	---	2 copadoras y 10 Laptops
Baños	18	Min 4 – Max 6	---

Fuente: Administración de la FCA Mexicali.

Laboratorios y talleres específicos para la realización de prácticas, y su equipamiento. Dentro de las instalaciones de la FCA Tijuana, los docentes de tiempo completo, tienen asignado un equipo de cómputo en su espacio de trabajo, además los docentes que apoyan por asignatura tienen un espacio de trabajo con equipo de cómputo y mesas de trabajo con una impresora en común, además de que igual

pueden acceder a un centro de cómputo con 9 laboratorios y 35 computadoras en promedio en cada uno, también se tienen mesas de trabajo con conexión eléctrica regulada e internet inalámbrico (ver Tabla 88). Cada sala está equipada con computadora para el maestro, computadora por alumno, pizarrón inteligente y cañón (equipo de proyección).

Además, se cuenta con un área donde los maestros y alumnos pueden solicitar el préstamo de equipo de cómputo para apoyo en el desarrollo de sus actividades dentro del aula.

El 69% de los docentes que imparten asignaturas dentro del programa de estudios de la licenciatura en Negocios Internacionales opinan que los laboratorios están correctamente equipados para sus actividades académicas, mientras que el 77.77% de los alumnos opinan lo mismo.

Tabla 88. Salas de computo de la FCA Tijuana

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	CAPACIDAD	EQUIPO CON EL QUE SE CUENTA
OFICINA ADMINISTRADORA DE LABORATORIO	1	4	Módulos de trabajo + sillas + computadora.
SIDO / CONECTIVIDAD	1	-----	Estantes + computadoras + modem + servidores + reguladores.
LABORATORIOS	9	Maestro y 37 alumnos	Mesas + sillas + proyector + pizarrón interactivo y blanco + computadoras
LABORATORIOS	1	Maestro y 37 alumnos	Mesas + sillas + pizarrón blanco

Fuente: Administración de la FCA Tijuana.

En el caso de la FCA Mexicali, en lo que se refiere a equipo de cómputo se tienen espacios habilitados para trabajos de taller o laboratorio. Como espacio de taller o laboratorio (ver Tabla 89) se tiene 6 aulas dispuestas con equipos de cómputo de las cuales 4 se destinan para uso grupal con 33 equipos por área sumando 132 máquinas dispuestas para sesiones, previa reserva por los docentes titulares de las unidades de aprendizaje que así lo requiera. Cada aula cuenta con equipo de proyección y pizarrón inteligente. La totalidad de los espacios cuenta con servicio de internet 24/7 así como con dispositivos con las siguientes características de hardware y software.

Aunado a lo anterior se encuentran instaladas 2 aulas con equipo de cómputo que opera con sistema para uso individual, entre ambas unidades se cuentan con 45

equipos. El 47% de los docentes que imparten asignaturas dentro del programa de estudios de la licenciatura en Negocios Internacionales opinan que los laboratorios están correctamente equipados para sus actividades académicas, mientras que el 51.16% de los alumnos opinan lo mismo.

De las 71 aulas existentes 69 cuentan con equipo de proyección, de los cuales 10 salones de clase están dispuestos con equipo de cómputo y de manera general todo el campus se cuenta con servicio de internet. A fin de resguardar la integridad y equipos y conexiones se tiene instalado protección firewall a fin de evitar accesos no autorizados o la navegación en sitios que no potencien el aprendizaje durante el uso de los servicios que ofrece la FCA a la comunidad estudiantil y académica.

Tabla 89. *Laboratorios y salas de computo de la FCA Mexicali*

Descripción	Cantidad	Capacidad	Equipo con el que se cuenta
Laboratorios	6	170	PC's y cañón

Fuente: FCA Mexicali.

Otras instalaciones fuera de la unidad académica. Las diferentes unidades académicas del campus Tijuana cuentan con instalaciones de uso común, entre las que se encuentran: Biblioteca central, Teatro universitario, Campos deportivos que incluye canchas de distintos deportes como son: basquetbol, futbol, tenis, voleibol cancha y playero, futbol rápido, circuito de caminata que cuenta con aparatos de usos múltiples para diferentes ejercicios, cuenta con gimnasio de pesas y auditorio (gimnasio universitario).

Además, en la escuela de artes se encuentra un centro artístico donde se imparten diferentes cursos semestrales como danzas diversas, música, vocalización, entre otro tipo de actividades.

En el caso de la FCA, Mexicali se dispone de áreas que permiten al estudiante la realización de actividades deportivas, recreativas y convivencia que se denominan como: Cancha de usos múltiples, pérgola, estacionamiento de docentes, tercer piso del SIA, así como espacios externos a la Facultad mismos que son institucionales y adecuados para este propósito, los espacios de uso comunitario son: El centro

deportivo de la unidad central, Alberca olímpica de UABC y Centro artístico de la Facultad de Artes.

Biblioteca. El Reglamento General de Bibliotecas de la UABC, en su artículo 5, estipula que las bibliotecas del sistema bibliotecario, proporcionarán los servicios de préstamo interno, externo e interbibliotecario, éste último permite disponer del material de la biblioteca.

También existen convenios con Instituciones tanto Nacionales como Internacionales que dan facilidad de uso a investigadores, maestros y alumnos de la Licenciatura en Contaduría; se mantiene estrecha comunicación y contacto, auxiliándonos para satisfacer las necesidades de los usuarios (maestros y alumnos). El servicio de biblioteca se encuentra normado por el Reglamento General de Bibliotecas de la UABC, en su capítulo segundo se detallan los lineamientos en cuanto a préstamos a domicilio, intercambio entre las diversas bibliotecas.

Aunado a la Biblioteca Central tanto de Tijuana como Mexicali, el Sistema Bibliotecario de la UABC, ofrece un catálogo en línea que permite obtener datos generales de los recursos de información, su clasificación y condición, estos datos son necesarios para confirmar si es el recurso que necesita, donde puede localizarlo físicamente y si está disponible para su préstamo, esta consulta la pueden hacer desde cualquier computadora con acceso a internet <http://biblioteca.uabc.mx>

La Licenciatura en Negocios Internacionales tiene acceso a todo el Sistema Bibliotecario, sin importar la unidad académica o municipio al que está adscrito al igual que todo su catálogo de servicio que la propia biblioteca ofrece, como: visitas guiadas, catálogo en línea, préstamo de material bibliográfico, internet inalámbrico, buzón nocturno, salas de lectura y cursos de capacitación.

Los horarios de atención de la biblioteca están sujetos al horario estudiantil de cada unidad académica, al igual que los servicios que se ofrecen. En el caso particular de la FCA Tijuana, el 63% de los alumnos del programa educativo de la Licenciatura en Negocios Internacionales están totalmente satisfechos con el servicio bibliotecario de la Biblioteca Central y el 74% se encuentra totalmente satisfecho con sus instalaciones.

La UABC está suscrita a través del Consorcio Nacional de Recursos de Información Científica y Tecnológica (CONRICYT), de CONACYT, a una serie de recursos bibliográficos digitales de información Científica y Tecnológica, que permite tanto a docentes como alumnos tienen acceso a través del portal web de la Biblioteca Central de la UABC a E-Recursos, donde podrán consultar los siguientes recursos (ver Tabla 90) para el apoyo en el desarrollo de la unidad de aprendizaje.

Tabla 90. *Relación de recursos electrónicos de Biblioteca Central UABC*

Bases de datos	Recursos abiertos	Libros electrónicos
<ul style="list-style-type: none"> ▪ America Association for the Advance of Science ▪ Cambridge Collection ▪ EBSCO Host ▪ Science Direct Freedom Collection (ELSEVIER) ▪ Emerald insight ▪ CENGAGE Learning (GALE) ▪ IEEE/IET Electronic Library ▪ JSTOR ▪ OXFORD University Press ▪ WILEY ▪ INEGI ▪ SCOPUS ▪ SPRINGER 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Red de revistas de América Latina y el Caribe, España y Portugal. ▪ Red de Bibliotecas Virtuales de Ciencias Sociales de América y el Caribe de la red CLACSO ▪ Scientific Electronic Library Online ▪ Directory of Open Access Journals ▪ Sistema Regional en línea para revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal. ▪ Revistas científicas electrónicas españolas y latinoamericanas. ▪ Revistas electrónicas complutenses. ▪ Biblioteca Pública de Ciencias. ▪ Biblioteca Digital Mundial. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CENGAGE ▪ Ebook collection (EBSCOhost) ▪ Mc Graw Hill . ▪ OXFORD ▪ Pearson

Fuente: Elaboración propia con información del Sistema Bibliotecario de UABC.

En el caso de la Biblioteca (figura 9) de la FCA Mexicali se le asignan recursos propios para la adquisición de material bibliográfico, el cual se encuentra disponible para todo estudiante, en esta misma área se cuenta con un espacio para la colocación de 63,141 de acervos bibliográfico, siete cúbicos para estudio, un laboratorio, área de mesas de trabajo, un área de servicio al público, tres áreas con módulos de estudio individuales, área de periódicos y revistas, un laboratorio de bases de datos con dieciséis computadoras, una sala de lecturas, módulos de consulta, además de contar con un programa que abarca una periodicidad semestral que consiste en corroborar las referencias bibliográficas descritas en los programas de unidad de aprendizaje del plan de estudios del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales con

la finalidad de contrastar dicha información con la existencia de los ejemplares en el catálogo cimarrón de bibliotecas.

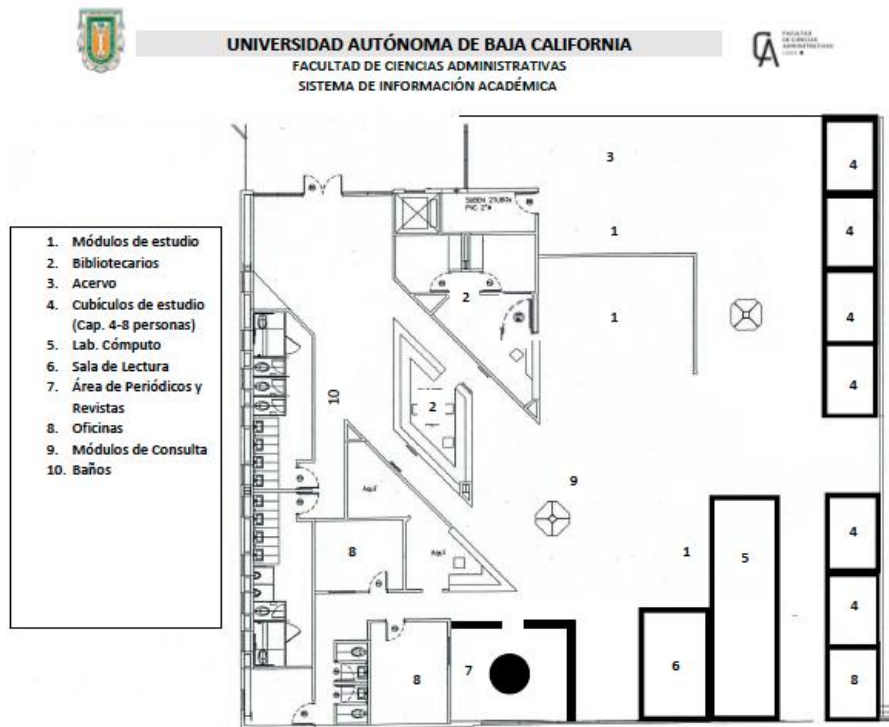


Figura 9. Mapa de Biblioteca de la FCA Mexicali

Fuente: Elaborada por el responsable de Biblioteca.

Espacios destinados para docentes. De los docentes asignados al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en la FCA Tijuana, solo los docentes de tiempo completo cuentan con cubículos asignados de manera oficial donde realizan sus actividades asignadas en sus respectivas coordinaciones de apoyo, como lo son: preparación de clases, tutorías, coordinaciones académicas, entre otras. Los docentes de asignatura asignados al programa educativo cuentan con: un espacio denominado sala de maestros equipada con equipo de cómputo e impresora, internet y televisión a su disponibilidad, además tienen acceso a la biblioteca central, cubículos en biblioteca, acceso al centro de copiado, todo esto con el propósito de que los docentes de asignatura realicen sus actividades académicas de manera eficiente.

En el caso de los docentes de tiempo completo asignados al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en FCA Mexicali, cuentan con un cubículo para realizar y cumplir con sus funciones como docentes y actividades

administrativas, para el caso de docentes de asignatura disponen de una sala equipada con equipo de cómputo, impresora, internet televisor, refrigerador para guardar alimentos, dispensador de agua fría y caliente y una cocineta con servicios básico, todos los maestros de la UABC cuentan con accesos de material bibliográfico digital y meta buscadores que permitan garantizar la calidad en la enseñanza.

Espacios para encuentros académicos y/o culturales. En la FCA Tijuana, se cuenta con 2 salas de usos múltiples con capacidad para 35 personas cada una, pizarrón electrónico y un proyector multimedia, un pizarrón vinílico, pantalla y televisión y una rota folio por sala en el edificio de Subdirección Académica, además se cuenta con una sala Audiovisual con 121 butacas, un pizarrón electrónico y un proyector multimedia, un pizarrón vinílico y pantalla movable. De igual forma, se cuenta con una sala de capacidad para 35 personas en el edificio de dirección para actividades múltiples, pero la realidad es que, los espacios se han quedado cortos en relación a la población estudiantil de la FCA Tijuana, aunado a que no se cuenta con aire acondicionado y no se cuenta con un extractor de aire, convirtiéndolo en un espacio incómodo para el desarrollo de las actividades académicas.

La FCA Mexicali, dispone de áreas que permiten al estudiante la realización de actividades académicas y culturales, entre las que se encuentran: la sala audiovisual ubicada en el primer piso del edificio B, Aula Magna Dr. Hilario de la Torre ubicada en el primer piso de edificio SIA, área de usos múltiples y explanada ubicada en el tercer piso del SIA, en el segundo piso de dicho edificio se encuentra el aula de medios que es utilizada para cursos distintos a clases, de igual manera en este piso se encuentra las áreas de estudio diseñadas para asesorías, cubículos de estudios, computadoras de consulta de libros vía internet y las áreas de trabajo para los alumnos, en el primer piso del edificio A se encuentra la coordinación de posgrado que cuenta con salones que pueden ser utilizados para cursos, coloquios o exposiciones para el posgrado o bien para las licenciaturas de esta Facultad, además existe un espacio denominado pérgola donde se hacen exposiciones fotográficas y la cancha de usos múltiples donde los jóvenes realizan deporte o bien se presentan sesiones de cinema cultural.

Infraestructura física

Infraestructura física del lugar donde se imparte el programa. El programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales tanto en la unidad académica de Tijuana como en la de Mexicali, no tiene asignado un espacio en particular, ya que, cada semestre cambia el número y ubicación de aulas que se utilizan para su desarrollo. El programa educativo tiene acceso a todos los espacios destinados para encuentros académicos y culturales, así como aulas y laboratorios de cómputo de la unidad académica, como se menciona a detalle en el apartado de infraestructura académica.

Seguridad de personas y bienes. La Universidad cuenta con los siguientes medios para garantizar la seguridad de todos: Sistema Integral de Seguridad Universitaria (SISU), Centro de Asistencia y Prevención Universitaria (CAPU).

La seguridad de las unidades académicas es contratada de manera externa, la cual consta de personal capacitado que tiene acceso a las cámaras de seguridad que se encuentran ubicadas de forma estratégica y que son monitoreadas tanto por la Universidad como por la compañía contratada.

Por otro lado, los alumnos inscritos a la UABC tienen acceso al Seguro Facultativo de forma gratuita que cubre los servicios de enfermedad y maternidad (asistencia quirúrgica, farmacéutica y hospitalaria), existe también la póliza de gastos médicos que cubre los accidentes que sufre el estudiante por la acción súbita, fortuita y violenta de una fuerza externa mientras:

- Realice actividades escolares dentro y fuera de las instalaciones de la UABC,
- Asista a cualquier evento organizado y supervisado por las autoridades de la UABC,
- Viaje en grupo directamente hacia o desde el lugar donde se realicen estos eventos, dentro de la República Mexicana y se encuentre bajo la supervisión de la UABC,
- Se dirija de su domicilio a la UABC por Servicio Social, Prácticas Profesionales o Viceversa, lo anterior independientemente que se le finque o no responsabilidad al alumno.

La FCA Tijuana, cuenta con un Plan de Prevención y Respuesta a Emergencias que fue diseñado para dar respuesta inmediata a situaciones de emergencia o contingencia que pudieran presentarse, con el propósito de prevenir impactos a la salud humana, proteger las instalaciones, el medio ambiente y asegurar la restauración de las actividades de manera rápida y efectiva, apoyado principalmente en la realización de simulacros de sismos. Los tipos de accidentes y/o emergencias que podrían suceder durante las fases operativas, están plenamente identificados y cada uno de ellos cuenta con un componente de respuesta y control. También la facultad cuenta con una planeación y organización para la limpieza de las instalaciones, las cuales son registradas en bitácoras que realiza el personal de servicios.

Mientras que, en la FCA Mexicali, se han conformado subcomités de protección civil, éste órgano interno es de prevención de emergencias que pudieran presentarse en el inmueble de referencia y tiene la responsabilidad de desarrollar y dirigir las acciones de protección civil, así como, de elaborar, implementar, coordinar y operar el programa interno y sus correspondientes sub programas de prevención, auxilio y restablecimiento con el objetivo de prevenir o mitigar los daños que se puedan ocasionar, los desastres o siniestros en su comunidad, ya sean alumnos, empleados o docentes, patrimonio y/o entorno dentro de sus instalaciones.

Seguridad de personas discapacitadas. Con la finalidad de que las personas con capacidades educativas especiales cuenten con las condiciones de seguridad adecuadas en los diferentes espacios académicos y de esparcimiento, la UABC tiene instaladas rampas y pasamanos. En Mexicali y Tijuana en sus instalaciones se cuenta con un elevador. En las unidades académicas que cuentan con elevador, requiere de mantenimiento constante por el gran uso que se le da por lo que en ocasiones está fuera de servicio.

Además de procurar de que cada aspirante compruebe los requisitos de conocimientos adquiridos en la educación básica y media superior, en el caso de los alumnos de nuevos ingreso, la FCA Mexicali con ayuda de sus responsables del área psicopedagógica y padres de familia, realizan un proceso de identificación de alumnos con capacidades diferentes, lo anterior como parte de los objetivos del PDI del pasado

Rector Juan Manuel Ocegueda Hernández, que invitó a cada una de las Escuelas y Facultades el poder construir una Universidad incluyente, por ello, la FCA Mexicali después de ser revisada por el comité evaluador asignado por Secretaría del Trabajo y Previsión Social en vinculación con otras empresas y organismos no gubernamentales que realizan la evaluación, se obtuvo el Distintivo Empresa Incluyente “Gilberto Rincón Gallardo”.

Áreas deportivas, de recreación y convivencia. En la UABC, se encuentran la Facultad de Deportes y la Facultad de Artes, cuyas instalaciones pueden ser utilizadas por los alumnos de UABC, que permite disponer de áreas deportivas, de recreación y convivencia.

Instalaciones deportivas. Las instalaciones atienden a todas las unidades académicas en diferentes ramas del deporte, contando con Gimnasio, pista de atletismo, canchas de basquetbol y voleibol, campos de fútbol, de salón, de fútbol americano y soccer, entre otras. La Facultad de Ciencias Administrativas dispone de un áreas común como la explanada de usos múltiples que permiten al alumno del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales la realización de actividades deportivas como lo es volibol, rutinas aeróbicas, bailes, y otras actividades, sin embargo ante esta limitante de infraestructura. La FCA Tijuana y la FCA Mexicali mantienen en todo momento una disponibilidad de áreas y campos deportivos en la Facultad de Deportes, y gracias a esto permite organizar una amplia variedad de torneos como son torneos de futbol rápido, volibol mixto, Basquet bol, futbol rápido, entre muchos otros.

Instalaciones culturales. Se cuenta con espacios dedicados a las actividades culturales como el Teatro Universitario, la Sala de Lectura, Radio Universidad, Sala de Artes y el Centro Comunitario dirigidas a la comunidad estudiantil y público en general. La Facultad de Ciencias Administrativas dispone de un área común como la explanada de usos múltiples y un aula de usos múltiples que permiten al alumno del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales la realización de actividades culturales como danza, clases de guitarra, rondalla y grupos de lectura, sin embargo, existe un programa de movilidad interna que permite al estudiante una mayor dedicación como clases de danza, teatro, etc.

Conectividad. La FCA Tijuana, además de contar con la página Institucional www.uabc.mx y la Gaceta Universitaria, ha procurado que su propia página <http://fca.tij.uabc.mx> y la cuenta de Facebook sea un punto de enlace entre Docentes, Alumnos y Dirección. También se cuenta con el proceso de comunicación intercampus, Internet, correo electrónico y el equipo necesario como computadoras personales, fax, teléfonos, servidores, *switch*, *routers*, convertidores de fibra óptica y las aplicaciones para configuración del equipo.

Actualmente la FCA Mexicali, cuenta con enlace de datos dedicado simétrico de 200 Mbps que permite ampliar su capacidad a 400 Mbps. Se cuenta además con enlace de microondas a vicerrectoría de 300 Mbps. En cuanto a la conectividad interna se operan 14 dispositivos de interconexión *-switch-* de 48 puertos cada uno brindando acceso a servicios de internet y telefonía a 672 equipos. La conexión entre edificios se realiza a través de fibra óptica con velocidad de 1 Gbps contando además con cableado categoría 6 con soporte hasta 1 Gbps. Aunado a lo anterior se tiene acceso inalámbrico por medio de red “Cimarrred” con 60 antenas lo que permite hasta 240 enlaces de este tipo.

En lo que se refiere a equipo de cómputo se tienen espacios habilitados para trabajos de taller o laboratorio. Como espacio de taller o laboratorio se tiene 6 aulas dispuestas con equipos de cómputo de las cuales 4 se destinan para uso grupal con 33 equipos por área sumando 132 máquinas dispuestas para sesiones, previa reserva por los docentes titulares de las unidades de aprendizaje que así lo requiera. Cada aula cuenta con equipo de proyección y pizarrón inteligente. La totalidad de los espacios cuenta con servicio de internet 24/7 así como con dispositivos con las siguientes características de hardware y software (ver Tabla 91).

Tabla 91. *Inventario de audio y comunicación de la FCA, Mexicali*

Cantidad	Hardware	Software	Licencias
67	Dell Vostro 230	Windows 7 professional, Office 2010, AVG antivirus, Visual Studio 2008, deep freeze std ver. 7.61 , Acronis true image, Adobe master collectin, camtasia studio 8, Contpaqi 2016, Corel draw 5, Eclipse , IBM. SPSS , Jcreator , PC auto shut down ,Packet tracer53, Question mark soft ,Tress 2008, Wamp Server, Declara SAT 2012 , DIOT 2014 y SUA 3.4.9.	Contpaqi 2016
16	Dell Vostro 230		
16	computec titanium		
33	Intel NUC		

Fuente: Administración de la FCA, Mexicali

Aunado a lo anterior se encuentran instaladas 2 aulas con equipo de cómputo que opera con sistema para uso individual, entre ambas unidades se cuentan con 45 equipos. De las 99 aulas existentes 70 cuentan con equipo de proyección, de los cuales 25 salones de clase están dispuestos con equipo de cómputo y servicio de internet.

A fin de resguardar la integridad y equipos y conexiones se tiene instalado protección firewall a fin de evitar accesos no autorizados o la navegación en sitios que no potencien el aprendizaje durante el uso de los servicios que ofrece la FCA a la comunidad estudiantil y académica.

Servicios de apoyo

Administración escolar. La CSEGE de la UABC brinda los servicios que establece el Estatuto Escolar artículo 167, de manera centralizada se encarga de los procesos de ingreso, reinscripción, altas, bajas, programa de becas, EGEL, intercambio estudiantil, entre otros y del manejo de distintos sistemas de información.

Esta coordinación está ubicada en cada Vicerrectoría, en la FCA Tijuana a través de la Subdirección se coordina con los coordinadores de FB y de FPVU para tener acceso a los sistemas de información y se da seguimiento a los programas, brindando apoyo en la gestión de trámites, difusión de convocatorias, fechas de interés para aspirantes y alumnos durante toda su trayectoria escolar. Los trámites presenciales son:

- Constancia de estudios sellado para tramites especiales
- Alta y bajas de asignaturas
- Solicitud de exámenes de regularización, especiales y de competencia
- Tramites de movilidad interna e intercambio estudiantil
- Equivalencias y acreditaciones
- Certificados parciales de estudio
- Trámite de egreso y titulación
- Trámite para obtener carta de pasante
- Trámite para bajas parcial, temporal o académica
- Solicitud de becas.

Dentro de las instalaciones de la FCA Tijuana y FCA Mexicali existe personal que son el enlace entre la unidad académica y la Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar con la finalidad de agilizar trámites del día a día que permite la gestión de cada una de las unidades académicas para la actualización del expediente de cada uno de los alumnos.

En el caso particular de la FCA Tijuana, para llevar a cabo el trámite de titulación se atiende vía una agenda de citas, para dedicar y explicar el proceso a detalle al egresado, pero esto depende que el alumno previamente haya realizado el trámite previo ante la CSEGE de verificación de documentos y aquí, es en donde se disminuye el número de atención, ya que, el horario de atención de la coordinación mencionada con anterioridad tiene un horario de atención que impide al egresado que se encuentra laborando iniciar su trámite de titulación al tener mismo horario laboral que el de atención, mientras que en las coordinaciones de titulación de las unidades académicas de Tijuana como de Mexicali, el horario de atención es más amplio.

Los trámites virtuales de la UABC se llevan a cabo a través del Portal de Alumnos, es un sistema en línea creado con el fin de facilitar al estudiante el seguimiento a su historial, solicitar trámites y apoyos como:

- Actualizar su perfil consultando su historial y accediendo a la edición de datos personales como cambio de domicilio, etc.
- Acceder al sistema de reinscripciones
- Encuesta de seguimiento
- Acceder al portal de becas en donde puede visualizar las convocatorias, los formatos y al concurso de selección, así como los resultados de selección.
- Acceder a programas y convocatorias de intercambio
- Correo UABC
- Servicio Social
- Pagos
- Trámites web (Trámite de constancia o cardex, entre otros)
- Tutorías
- *Blackboard*
- Evaluación Docente

Este sistema también permite el acceso a: idiomas, directorio UABC, museo UABC, biblioteca, gaceta universitaria, radio universidad y sorteos.

Servicios alumnos. Es a través de la Coordinación de Orientación Educativa y Psicológica, que se proporciona por medio de los psicólogos responsables en cada una de las unidades académicas de cada campus, orientación y/o información sobre prevención de enfermedades de transmisión sexual, embarazo durante los estudios, técnicas de manejo de estrés, prevención del uso y abuso de drogas legales e ilegales, orientación sobre depresión, suicidio, abuso sexual, bulimia, anorexia, ansiedad, agresión y violencia, etc., a través de diferentes medios, ya sea periódicos murales, redes sociales, conferencias, cursos, talleres o asesoría individualizada.

Así mismo en cada UA, el responsable de Psicopedagógico y Orientación Educativa realiza eventos especiales para todos los alumnos del programa educativo con el objetivo de crear conciencia en ellos sobre temas específicos, como los ya mencionados y en algunos casos, apoya con el servicio de paramédicos.

Aunado a esto, particularmente en Tijuana se cuenta de manera institucional con el Centro Universitario Médico Asistencial y de Investigación (CUMAI), de la Facultad de Medicina y Psicología, cuyo objetivo es el de brindar servicios médicos a la comunidad, incluyendo a los alumnos de la licenciatura y se cuenta con un espacio acondicionado como área de enfermería en la FCA Tijuana, mientras que en la FCA, Mexicali también existe un área de enfermería que básicamente brinda atención a alumnos y docentes en servicios preventivos de la salud.

Becas estudiantiles. El Reglamento de Becas de la UABC, en el Capítulo III, en su artículo 14, la Universidad otorga a sus alumnos, los siguientes tipos de becas: Prorroga, crédito, patrocinio, por promedio, merito escolar, investigación, deportiva, artística, compensación, vinculación y las demás que se establezcan por el Comité en beneficio de los alumnos, con la finalidad de continuar sus estudios en la institución. En la tabla 92 se puede visualizar el total de alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales que se han visto beneficiados con alguna de las becas que otorga la institución.

Tabla 92. Total, de alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales que han recibido algún tipo de beca en los últimos cinco años

	2019	2018	2017	2016	2015
Tijuana					
Prórroga	0	0	60	50	49
Por promedio	0	0	6	6	7
Investigación	2	0	2	0	0
Deportiva	0	0	2	0	0
Compensación	0	1	2	2	1
Mexicali					
Compensación	0	12	5	9	15

Fuente: Elaboración propia con información del Departamento de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar de la UABC.

En el presupuesto asignado al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, existen recursos asignados bajo las siguientes cuentas presupuestales 5.2.4.2.1.1. Becas colegiaturas a alumnos y 5.2.4.2.1.2. Becas económicas a alumnos, pero no se pueden ejercer por la unidad académica, ya que, el recurso lo ejerce directamente la CSEGE.

Tránsito a la vida profesional. En la UABC existen programas y acciones específicas que apoya el tránsito de los alumnos a la vida profesional promoviéndose a través de convocatorias, simposios y talleres, algunos de estos se describen a continuación:

Programa de Emprendedores: Dentro de los Programas de unidad de Aprendizaje, se desarrollan actividades encaminadas al logro del conocimiento a través de actividades de formación integral con valor en créditos desarrolladas durante la trayectoria académica universitaria que fomentan la creatividad, tales como: Administración de recursos humanos, proceso de negociación, administración estratégica internacional, competitividad e innovación, desarrollo de emprendedores. Además, se tiene la materia de Desarrollo de Emprendedores, en donde parte de su contenido es el desarrollo de un producto o servicio creativo.

Los grupos multidisciplinarios se van formando desde el Tronco Común ya que los alumnos forman parte de los seis Programas Educativos de la Facultad e integran los grupos de primer y segundo semestre, cursando los mismos Programas de Unidad de Aprendizaje, desarrollando trabajos en equipo, exposiciones y tareas en grupos multidisciplinarios. Otra manera de trabajar en grupos multidisciplinarios se da

principalmente en la materia de “Desarrollo de emprendedores” donde alumnos de dos Programas Educativos de la Facultad, se integraron para crear un producto o servicio y con ella desarrollar sus proyectos de emprendedores.

Bolsa de Trabajo: De acuerdo al Estatuto Escolar, en los artículos 184 y 185, se establece que la Universidad facilitará a los alumnos y egresados su incorporación al mercado laboral mediante una Bolsa de Trabajo, promoviendo el vínculo con instituciones y particulares. Dichos responsables de cada unidad se dedican a promover las diferentes vacantes que en su mayoría son requeridas por el sector privado para ser incorporados en los distintos medios de comunicación institucionales de cada unidad.

Las PP, PVVC y SSP: La UABC, celebra convenios con organismos del sector público, privado y social, con el objetivo de desarrollar la vinculación con dichos sectores y los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales tanto en FCA Tijuana como en la FCA Mexicali.

Las prácticas profesionales se realizan a partir que el estudiante adquiere el 70% de sus créditos, y como complemento de su enseñanza curricular se realizan actividades de proyectos de vinculación con valor en créditos que consiste en crear equipos o de manera individual, que tiene como objetivos el desarrollar o realizar una mejora específica en las unidades económicas como son: actualización y mejorar de manuales, estudios, proyectos, etc. y que son apoyados por un docente y un responsable en la unidad de negocio para desarrollar las habilidades y competencias de los alumnos (ver Tablas 93 y 94).

Tabla 93. *Alumnos participantes en los programas de PPP y PVVC en la FCA Tijuana*

Variable	Periodo					
	2018-2	2018-1	2017-2	2017-1	2016-2	2016-1
Prácticas profesionales	54	56	40	42	41	46
Proyecto de vinculación	1	7	0	0	0	0
Servicio social profesional	49	49	57	61	36	48
Población total del programa educativo	494	459	439	390	365	324

Fuente: Elaboración propia con datos de la Coordinación de Formación Profesional y Vinculación Universitaria de la FCA, Tijuana.

Tabla 94. *Alumnos participantes en el programa de PPP y PVVC en la FCA Mexicali*

Variable	Periodo					
	2018-2	2018-1	2017-2	2017-1	2016-2	2016-1
Prácticas profesionales	31	58	9	32	7	11
Proyecto de vinculación	32	62	44	16	0	0
Servicio social profesional	52	52	14	46	19	34
Población total del programa educativo	327	333	242	252	239	213

Fuente: Elaboración propia con datos de la Coordinación de Formación Profesional y Vinculación Universitaria de la FCA, Mexicali.

Es través del Programa de Orientación Educativa y Psicológica de la CFB, se realizan conferencias y talleres de elección de carrera para contribuir en el mejoramiento del proceso de selección de carrera de los alumnos de las instituciones de Educación Media Superior de la ciudad, brindando información aclaratoria acerca de los aspectos más relevantes del perfil profesional de las licenciaturas que se ofrecen en las unidades académicas de la UABC.

Al inicio de cada semestre los alumnos de nuevo ingreso reciben información a través del curso de inducción en donde se abordan temas directamente con las áreas de trabajo en las cuales pueden emplearse al finalizar sus estudios de la Licenciatura en Negocios Internacionales en la iniciativa privada, sector gubernamental o educativo o ejercicio libre de su profesión, así como las funciones que deben desempeñarse en estas áreas.

Adicionalmente cada semestre, en la FCA Tijuana se desarrollan eventos académicos en coordinación con diferentes agrupaciones o colegios profesionales de la localidad en donde se imparten conferencias a cargo de profesionistas que se encuentran ejerciendo actividades directamente relacionadas al programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, lo que permite al estudiante tener una mayor visión práctica de su profesión.

En algunas materias semestralmente los alumnos invitan a profesionistas expertos a que se les dé una plática de un tema específico, lo cual refuerza los

conocimientos adquiridos de la materia y conocen las experiencias de cada uno de ellos en el campo laboral.

Entre las empresas que han participado se encuentran las siguientes: TLC Asociados, Ernest & Young, Grupo Caliente, Policía Federal, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, Códice comunicaciones, ProMéxico, Plantronics, entre otras.

4. Conclusiones

El programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales en UABC desde 1995 ha preparado egresados con una visión macro del entorno económico, político y social que impacta en las organizaciones como en los gobiernos.

Esto ha permitido que sus egresados puedan ejercer su profesión en distintos sectores económicos a nivel nacional como internacional, pero aun así, los empleadores y egresados consideran que deben existir opciones de especialización para los alumnos del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, también resaltan la necesidad de que los egresados estén preparados y cuenten con las *softskills* necesarias que requiere la cuarta revolución industrial que les permitan laborar en cualquier entorno.

Como parte de la evaluación externa es importante dar respuesta a las siguientes preguntas que se pueden observar a continuación (ver Tabla 95).

Tabla 95. Lista de verificación de preguntas de evaluación externa para determinar la modificación o actualizar programas educativos

Pertinencia Social	SI	NO	Fundamentación
¿El programa educativo atiende a las necesidades y problemáticas sociales estatales, regionales, nacionales y globales inherentes a la profesión?	Si		La formación que recibe el egresado del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales, permite a través de su ejercicio profesional atraer y/o retener inversión nacional e internacional que permite el crecimiento económico permitiendo cubrir las principales necesidades sociales a nivel estatal, regional, nacional y global.
¿El perfil de egreso, en términos de competencias, es pertinente de acuerdo con las necesidades y problemáticas sociales?	Si		Aun cuando las competencias corresponden a 2009, a la fecha se encuentran vigentes, debido al proceso de globalización en el que se encuentran las economías actualmente, aunado que su aplicación permite cubrir las necesidades y problemáticas sociales, al generar fuentes de trabajo, tomando decisiones identificando tanto el impacto macro y micro

			para las organizaciones, interrelacionando con la política monetaria y comercial de los Estados.
¿El perfil profesional del egresado, en términos de competencias, responde a los requerimientos del mercado laboral?	Si		La ventaja que presenta el perfil y programa educativo de la licenciatura, es su adaptabilidad y empatía que desarrolla al estudiar las áreas de conocimiento que comprende su programa educativo desde una perspectiva local, regional, nacional e internacional. Pero aun hay, que pensar en desarrollar competencias en el manejo de información a través del apoyo tecnológico.
¿Existe congruencia entre el plan de estudios con el avance científico y tecnológico de la profesión?		No	En parte existe congruencia entre el plan estudios con el avance tecnológico y científico de la profesión. El plan de estudios, fue elaborado para que, al término, los egresados sean competentes conforme a lo establecido en el perfil, lo cual sí se cumple en opinión de egresados y empleadores. Sin embargo, ante las nuevas tecnologías, existen necesidades que hacen aún más necesaria adecuación al plan educativo.
¿Se toman en cuenta las consideraciones que organismos nacionales e internacionales proponen a la profesión y que permitan enriquecer el plan de estudios del programa educativo?	Si		Se cumple con la mayoría de las recomendaciones que exigen los organismos evaluadores del programa educativo, sin embargo, quedan aspecto sin cumplir, como el nivel de exigencia del idioma extranjero y los aspectos administrativos institucionales.

Fuente: Elaboración propia a partir del análisis de resultados del estudio de evaluación externa del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Como se puede observar, aun cuando cuatro de las cinco preguntas cuentan con una respuesta positiva es importante actualizar los programas de unidades de aprendizaje con temáticas relacionadas con las nuevas tecnologías, como, por ejemplo, el comercio electrónico, el manejo de bases de datos y tecnologías informáticas que complementen su desempeño, así como en los nuevos modelos de organización donde se ven involucradas cadenas de valor.

Tabla 96. *Lista de verificación de preguntas de evaluación interna para determinar la modificación o actualizar programas educativos*

Evaluación del currículo	SI	NO	Fundamentación
¿Existe congruencia entre el plan de estudios vigente y los requerimientos actuales de la profesión?	Si		Desde la creación el programa de Licenciados en Negocios Internacionales ha marcado una visión clara del acontecer de la empresa local, regional, nacional, internacional, multinacional y global, que ha permitido el preparar a estudiantes y egresado capaces de enfrentar los retos y requerimientos del mercado laboral.

¿Las competencias del perfil de egreso son congruentes con los requerimientos actuales de la profesión?	Si	Están incluidos los requerimientos, sin embargo, por la exigencia y demanda de las empresas se hace necesario y oportuno trabajar hoy en día con una mayor visión para la actualización de herramientas tecnológicas de los negocios y con los sistemas de información que hacen y permiten circular la información en la empresa de una manera más eficiente.
¿Existe idoneidad en la distribución y seriación de las asignaturas en el plan de estudios?	Si	Existe la idoneidad en el programa, desde el tercer semestre existe una buena seriación de materias de manera vertical y horizontal, sin embargo con el tronco común se hace necesario reconsiderar el contenido y énfasis, siendo que para el programa de Licenciados en Negocios Internacionales desarrolla áreas dominantes para otros programas de estudio.
¿Existe congruencia y suficiencia de asignaturas teóricas y prácticas por etapas de formación?	Si	Tomando en consideración las recomendaciones de los empleadores de buscar mayor practicidad en materias basadas en la normativa, y por la actual diversificación en la inserción del egresado del programa de Licenciados en Negocios Internacionales se hace pertinente considerar las áreas de Recursos Humanos, Emprendedurismo y herramientas tecnológicas.
¿Existe congruencia en la distribución de las asignaturas de acuerdo a los propósitos y competencias por etapa de formación–vertical-y por áreas de conocimiento–horizontal-?	Si	Sin embargo por atender recomendaciones de empleadores, el área de logística y distribución surge la necesidad de fragmentar en dos o tres asignaturas la información vertida actual en los programas de las unidades de aprendizaje y además ampliar los contenidos, otro caso similar es para el área de mercadotecnia, que actualmente solo existe una asignatura y dejando de manera desprotegida al egresado que busca incursionar de manera independiente.
¿El dominio de otros idiomas es pertinente y suficiente en relación con su aplicación a la profesión?	No	Es pertinente que se mantenga considerado un segundo y tercer idioma, sin embargo no es suficiente, se propone que para el segundo idioma (inglés) sea requisito de egreso el contar con 550 puntos del examen <i>Test of English as Foreign Language</i> (TOEFL) o su equivalencia emitida por la Facultad de Idiomas y/o instituciones reconocidas por la misma Facultad de Idiomas.
¿Las competencias generales de los programas de unidades de aprendizaje contribuyen al cumplimiento del perfil del egreso?	Si	Los contenidos de cada uno de los programas de unidades de aprendizaje del programa educativo, logran contribuir en el perfil deseado de los egresados.

¿Los contenidos de los programas de unidades de aprendizaje son pertinentes, suficientes y actuales?	Si		En su mayoría son suficientes, sin embargo existe un gran número de PUA's que requieren de actualización como es el caso de las asignaturas orientadas a aspectos legales.
¿Las evidencias de desempeño son congruentes con la competencia y contenidos de los programas de unidades de aprendizaje?	Si		En su mayoría son adecuadas las evidencias, sin embargo, para el caso de algunas asignaturas, resulta pertinente actualizar acorde a la aparición de páginas de instituciones y organismos que difunden bases de datos, software especializados, entre otras, que permitirán al estudiante y egresados contar un mayor número de habilidades y destrezas.
¿El perfil docente declarado en los programas de unidades de aprendizaje es idóneo para su impartición?	No		Es idóneo porque la ética profesional de la licenciatura en Negocios Internacionales precisa que éste se actualice constantemente en todas las áreas de conocimiento, por lo que, al ser docente de la disciplina, se espera que cumpla con ese principio ético.

Fuente: Elaboración propia. a partir del análisis de resultados del estudio de evaluación interna del programa educativo de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Al realizar la evaluación interna, la mayoría de las preguntas fueron contestadas de forma positiva, pero aún así, una de las debilidades del programa educativo es el nivel de exigencia de los docentes que imparten unidades de aprendizaje, y la falta de visión global que estos pueden tener, esto no significa que tengan que impartir las unidades de aprendizaje egresados de negocios internacionales exclusivamente, sino, que aquellos que se involucren en este programa educativo deben conocer el perfil de la licenciatura, no importa su profesión, especialización o grado académico. Por otro lado, al comparar el programa educativo con otras instituciones se identifica que el programa cumple en relación a las áreas de conocimiento, siendo una debilidad el no contar con opciones de dobles titulaciones o grados académicos como existen a nivel internacional.

En consiguiente se puede afirmar que el programa educativo ocupa necesariamente una actualización, ya que si bien el actual programa aún atiende las necesidades generales del profesional de los negocios internacionales, resulta pertinente hacer las adecuaciones necesarias al contexto actual tanto doméstico como externo; que permita el egreso de un profesionista capaz de continuar cumpliendo con los requerimientos del mercado laboral y de la propia profesión.

5. Fuentes consultadas

Albicker, S., Castañeda, A., Coria, E., Félix, C., Guillén, T., París, D., y Pérez, G. V. (2018). *Migrantes haitianos y centroamericanos en Tijuana, Baja California, 2016-2017. Políticas gubernamentales y acciones de la sociedad civil*. Comisión Nacional de los Derechos Humanos y El Colegio de la Frontera Norte, Ciudad de México.

Ávila, F. (2008). *Tácticas para la negociación internacional*. México: Trillas

Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (2018). *Anuario estadístico de la población escolar en la educación superior. Técnico superior y Licenciatura, ciclo escolar 2018-2019*. Recuperado en Agosto 30 de 2019 de: <http://www.anuies.mx/informacion-y-servicios/informacion-estadistica-de-educacion-superior/anuario-estadistico-de-educacion-superior>

Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior (2016, junio). Desarrolla ANUIES modelo para apoyar la ampliación de matrícula en educación superior. Confluencia.

Animal Político (2019). Violencia, corrupción, desigualdad: lo que debe atender el Plan Nacional de Desarrollo, según los mexicanos. Recuperado de: <https://www.animalpolitico.com/2019/05/violencia-corrupcion-desigualdad-lo-que-debe-atender-el-plan-nacional-de-desarrollo-segun-los-mexicanos/>

All Business Schools (s/f.). Read an International Business Job Description: What You'll Do. Recuperado en Octubre 30, de 2019 de: <https://www.allbusinessschools.com/international-business/job-description/>

Banco de México. (2018). Reporte sobre las Economías Regionales. Ciudad de México: Banco de México. Recuperado el 10 de 06 de 2019, de <http://www.banxico.org.mx/publicaciones-y-prensa/reportes-sobre-las-economias-regionales/%7BC7B91D5D-3CC1-761B-21EB-09EA0F3670D7%7D.pdf>

Banco Mundial. (2019). Banco Mundial en México. Recuperado en Junio 10 de 2019, de <https://www.bancomundial.org/es/country/mexico>

Banco Mundial (2019). Doing Business 2020: Comparing Business Regulation in 190 economies. Recuperado en Octubre 25 de 2019 de: <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/128911572111084988/Overview>

Be International (2017). Lo que debes saber sobre estudiar negocios internacionales. Recuperado en Junio 8, 2019 de: <http://www.beinternationalbecas.org/blog/lo-que-debes-saber-sobre-estudiar-negocios-internacionales/>

Centro de Investigación para el Desarrollo, A.C. (2014). Encuesta de Competencias Profesionales. Ciudad de México: Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID).

Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C. (CENEVAL) (2019). Guía Temática de EXANI – II. Recuperado en Mayo 17, 2019 de: <http://www.ceneval.edu.mx/exani-ii>

Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C. (CENEVAL) (2018). Examen General para el Egreso de la Licenciatura en Comercio/Negocios Internacionales. Recuperado en Enero 2018, de Exámenes Generales para el Egreso.: <http://www.ceneval.edu.mx/comercio/negocios-internacionales>

Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C. (CENEVAL) (s.f.) Reporte de resultados por institución de procedencia con clasificación por niveles de desempeño.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2018). La Unión Europea y América Latina y el Caribe. Estrategias convergentes y sostenibles ante la coyuntura global. Recuperado el 25 de Septiembre de 2019 de: http://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/estudios-publicaciones/S1700869_es.pdf

Comité de Planeación para el desarrollo del Estado (COPLADE) (2018). Perfil sociodemográfico del municipio de Mexicali 2018. Recuperado en Junio 10 de 2019 de: <http://www.copladebc.gob.mx/publicaciones/2018/Mensual/Febrero.pdf>

Comité de Planeación para el desarrollo del Estado (COPLADE) (2018). Perfil sociodemográfico del municipio de Tijuana 2018. Recuperado en Junio 10 de 2019 de: <http://www.copladebc.gob.mx/publicaciones/2018/Mensual/Mayo.pdf>

Comité de Planeación para el desarrollo del Estado (COPLADE) (2018). Perfil sociodemográfico del municipio de Ensenada 2018. Recuperado en Junio 10 de 2019 de: <http://www.copladebc.gob.mx/publicaciones/2018/Mensual/Enero.pdf>

Comité de Planeación para el desarrollo del Estado (COPLADE) (2018). Perfil sociodemográfico del municipio de Rosarito 2018. Recuperado en Junio 10 de 2019 de: <http://www.copladebc.gob.mx/publicaciones/2018/Mensual/Marzo.pdf>

Comités Interinstitucionales para la Evaluación de la Educación Superior (2016) Principios y estándares para la evolución de programas educativos de educación superior de México. Recuperado de: http://innovacioneducativa.uaem.mx:8080/innovacioneducativa/web/Documentos/Metodologia_GAPES.pdf

Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD) (2019). Trade and Development Report 2019. Recuperado el 4 de octubre de 2019 de: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2019_en.pdf

Corán García, E. (2018). Capital Humano. Desarrollo en la RI 4.0. Contaduría Pública , págs. 34-36. Recuperado en Agosto 13 de 2019 de:

http://imcp.org.mx/wp-content/uploads/2018/04/02_contaduria_feb_18.pdf

Corpus, A. (2019) Permanecen 10 mil migrantes en BC. Recuperado el 28 de Octubre de 2019 de: <https://www.inm.gob.mx/gobmx/word/index.php/permanecen-10-mil-migrantes-en-bc/>

Damián S., J.; Montes P., E. y Arellano M., L. (2010). Los estudios de opinión de empleadores. Estrategia para elevar la calidad de la educación superior no universitaria. Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación. Recuperado en Agosto 3 de 2017 de: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=55115052012>

De Luna, A. (2012) Turismo rural en el municipio de Tecate: Factor de desarrollo local. Tesis de Maestría. Tijuana, Baja California, México: Colegio de la Frontera Norte.

El Colegio de la Frontera Norte (COLEF) (2019). La caravana de migrantes centroamericanos en Tijuana 2018-2019. Tijuana: Colegio de la Frontera Norte.

Enciclopedia de los Municipios y Delegaciones de México (s/f.) Playas de Rosarito. Recuperado en Octubre 28 de 2019 de: <http://siglo.inafed.gob.mx/enciclopedia/EMM02bajacalifornia/municipios/02005a.html>

Expansion (2019). Las exportaciones de México tienen su peor caída en casi 4 años. Recuperado en Agosto 18, 2019 de: <https://expansion.mx/economia/2019/10/28/las-exportaciones-de-mexico-tienen-su-peor-caida-en-casi-4-anos>

Fatehi, K. (1996). International Management: A cross cultural and functional perspective. New Jersey: Prentice Hall.

Fayer, S., Lacey, A., & Watson, A. (2017). BLS Spotlight on Statistics: STEM Occupations-Past, Present, and Future. Recuperado en Enero 2018 de: https://digitalcommons.ilr.cornell.edu/key_workplace/1923/

Fernández, F. E. (2017, Mayo/Agosto). Una mirada a los desafíos de la educación superior en México. Innovación Educativa, 17(74). Recuperado en Enero de 2018 de: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-26732017000200183&lng=es&tlng=es.

Fuentes, N. (2017). Plan Municipal de Desarrollo 2017-2019. Tecate: XXII Ayuntamiento de Tecate.

García, D. (2018) Los efectos de la Globalización Económica. Recuperado el 6 de septiembre de 2019 de: <https://www.ealde.es/efectos-globalizacion-economica/>

Gastelum, J. (2017). Plan Municipal de Desarrollo 2017-2019. Tijuana: XXII Ayuntamiento de Tijuana.

Gobierno del Estado de Baja California (2019). Municipio de Mexicali. Recuperado en Junio 10 de 2019 de: http://www.bajacalifornia.gob.mx/portal/nuestro_estado/municipios/mexicali/mexicali.jsp

Gobierno del Estado de Baja California (2017.) Principales cifras estadísticas. Recuperado de: <http://www.educacionbc.edu.mx/publicaciones/estadisticas/2017/>

Gómez M., A. (2016). Expansión de la matrícula de la educación superior en las instituciones de educación superior de la región noroeste de las ANUIES. Recuperado de:

<http://www.sesionanuies.uson.mx/pdf/2016/ExpansionMatriculaEducacionSuperiorEnIESRegionNoroesteANUIES.pdf>

González M., V. y González T., M. (2008). Competencias genéricas y formación profesional, un análisis desde la perspectiva universitaria. Revista Ibero Americana. No. 47. Mayo – Agosto. ISSN 1022-6508

Harvard University (2019). Curriculum. Recuperado en Junio 15, 2018 de:

<https://www.hbs.edu/mba/academic-experience/curriculum/Pages/default.aspx>

HSBC. (2015). Trade Winds: shaping the future of international business. Recuperado en Enero de 2018, de Oxford Economics: <https://www.oxfordeconomics.com/recent-releases/trade-winds-shaping-the-future-of-international-business>

Institut Européen d'Administration des Affaires (INSEAD) (2019). Master Programmes. Recuperado en Junio 15, 2019 de: <https://www.insead.edu/master-programmes/gemba/academics#course-curriculum>

Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) (2019). Compara carreras. Recuperado de <http://imco.org.mx/comparacarreras/>

Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO) (2017). Compara carreras. Recuperado de <http://imco.org.mx/comparacarreras/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2019). Directorio Estadístico Nacional de Unidades Económicas. Recuperado en Junio 6 de 2019, de: <https://www.inegi.org.mx/app/mapa/denue/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2018). Exportaciones por entidad federativa. Recuperado en Junio 10, de 2019, de: <https://www.inegi.org.mx/temas/exportacionesef/>

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2017a). Anuario estadístico y geográfico de Baja California.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2017b). Anuario estadístico y geográfico de los Estados Unidos Mexicanos.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) (2011). Panorama Sociodemográfico de Baja California. Ciudad de México: INEGI.

Instituto Nacional para la Evaluación de la Educación (2017). Panorama Educativo de México. Indicadores del Sistema Educativo Nacional Educación básica y media

superior. Recuperado de
<http://publicaciones.inee.edu.mx/buscadorPub/P1/B/116/P1B116.pdf>

IREG Observatory on Academic Ranking and Excellence (2018). Top universities in México. Recuperado de <http://ireg-observatory.org/en/>

Kelly Services Inc. (2018) Tendencias del entorno laboral en México. Recuperado de <https://info.kellyservices.com.mx/descargar-estudio-tendencias-del-entorno-laboral-en-mexico-2018>

Larrazolo, N., Backhoff, E., y Tirado, F. (2010). Evaluación y confiabilidad del razonamiento verbal por medio del Examen de Habilidades y Conocimientos Básicos. Recuperado en Mayo 17, 2019 de: <https://www.scribd.com/document/335997626/Evaluacion-y-Confiabilidad-Del-Razonamiento-Verbal>

Lerma Kirchner, A., & Márquez Castro, E. (2010). Comercio y Marketing Internacional. Distrito Federal, México: Cengage Learning.

London Business School (2019). Masters degrees. Recuperado en Junio 15, 2019 de: <https://www.london.edu/masters-degrees>

Massachusetts Institute of Technology (MIT) (2019). MIT Management Sloan School. Recuperado en Junio 15, 2018 de: <https://mitsloan.mit.edu/>

New York University (2018). LLM in International Business Regulation, Litigation and Arbitration. Recuperado en Junio 15, 2018 de: <https://www.law.nyu.edu/llmjsd/ibrla>

Novelo, M. (2017). Plan Municipal de Desarrollo. Ensenada: XXII Ayuntamiento del municipio de Ensenada.

Observatorio Laboral (s.f.) Tendencias actuales del mercado. Recuperado el 26 de julio de 2019 de: http://www.observatoriolaboral.gob.mx/static/estudios-publicaciones/Tendencias_actuales.html

Organización Mundial del Comercio (2019) World Trade Report 2019. The future of services trade. Ginebra, Suiza.

Organización Mundial del Comercio (2018) Informe sobre el Comercio Mundial 2018. El futuro del comercio mundial: cómo las tecnologías digitales están transformando el comercio mundial. Ginebra, Suiza.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2019a). The future of work. Recuperado en octubre de 2019 de <http://www.oecd.org/investment/FDI-in-Figures-October-2019.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2019b). FDI in figures. Recuperado en octubre de 2019 de <http://www.oecd.org/investment/FDI-in-Figures-October-2019.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2019c). Estudios Económicos de la OCDE, Caso México. Recuperado en octubre de 2019 de <http://www.oecd.org/economy/panorama-economico-mexico/>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2017). Estudios Económicos de la OCDE, Caso México. Recuperado en Octubre 28 de 2019 de: <http://www.oecd.org/economy/surveys/mexico-2017-OECD-Estudios-economicos-de-la-ocde-vision-general.pdf>

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2016). Perspectivas económicas de América Latina 2017. Juventud, Competencias y Emprendimiento. Recuperado de https://www.oecd.org/dev/americas/E-book_LEO2017_SP.pdf

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2015). Panorama de la Educación 2015 Informe España. Recuperado de http://www.oecd.org/dev/americas/E-book_LEO2017_SP.pdf

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) (2014). Panorama de la Educación 2015 Informe México. Recuperado de <https://www.oecd.org/mexico/Education-at-a-glance-2015-Mexico-in-Spanish.pdf>

Online Career Center Mexico (2018). Carreras con futuro: ¿Por qué estudiar Negocios Internacionales? Recuperado en Junio 6, 2019 de: <https://www.occ.com.mx/blog/estudiar-negocios-internacionales/>

Palmer, D.S. (2008). América Latina: estrategia para enfrentar los retos de la globalización. Recuperado en Octubre 30, 2019 de: https://nuso.org/media/articles/downloads/3512_1.pdf

Page Group (2019a) Estudio de perspectivas económicas y profesionales de Latinoamérica. Recuperado 26 de julio de 2019 de: <https://www.michaelpage.com.mx/sites/michaelpage.com.mx/files/Estudio-Perspectivas%202019-Español.pdf>

Page Group (2019b) Estudio de Remuneración 2020. Recuperado el 26 de julio de 2019 de: <https://www.michaelpage.com.mx/sites/michaelpage.com.mx/files/estudio-de-remuneracion.pdf>

QS Top Universities. (2017). QS Star University Ratings. Recuperado en Junio 28, 2018, de QS Top Universities: <https://www.topuniversities.com/qs-stars#sorting=overall+country=241+rating=+order=desc+orderby=uni+search=>

Reinlein, F. (2018) Problemas actuales de la sociedad y sus consecuencias. Recuperado en Octubre 31 de 2019 de: https://eacnur.org/blog/problemas-actuales-de-la-sociedad-y-sus-consecuencias-tc_alt45664n_o_pstn_o_pst/

Rodríguez, J. (2017, Septiembre - Octubre). Industry 4.0: A challenge for Mexico. Revista Negocios, 10(IX), 10-19. Recuperado de PROMEXICO: <http://www.promexico.gob.mx/documentos/revista-negocios/pdf/sep-oct-2017.pdf>

Sánchez, G. (2017). *Plan Municipal de Desarrollo 2017-2019*. Mexicali: XXII Ayuntamiento de Mexicali.

Sánchez L. M.G., Tenorio C. L. (2011) *Historia, Actualidad y Futuro: 50 años de la Facultad de Contaduría y Administración de la UABC*. Editorial UABC.

Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. Recuperado el 13 de Agosto de 2019 de <https://www.weforum.org/about/the-fourth-industrial-revolution-by-klaus-schwabmerc>

Secretaría de Desarrollo Económico de Baja California (2019). *SEMAFORO ECONÓMICO*. Recuperado en Junio 18 de 2019, de Regiones Competitivas: <http://sedeco.regionescompetitivas.com/SEDECO/>

Secretaría de Economía (2019) *Información estadística general de flujos de IED hacia México desde 1999*. Recuperado de <https://datos.gob.mx/busca/dataset/informacion-estadistica-de-la-inversion-extranjera-directa/resource/cafce746-0c21-4927-8493-1b4b2eedaf9f>

Secretaría de Economía. (2015). *Comercio Exterior / Países con Tratados y Acuerdos firmados con México*. Recuperado el 9 de Abril de 2019, de Gobierno de México: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>

Secretaría de Educación (SEP) (2017). *Estadística del sistema educativo de Baja California ciclo escolar 2016-2017*. Recuperado de: http://www.snie.sep.gob.mx/descargas/estadistica_e_indicadores/estadistica_e_indicadores_educativos_02BC.pdf

Secretaría de Educación (SEP) (2015) *Estadística de educación superior*. Recuperado de:

http://www.snie.sep.gob.mx/estadisticas_educativas.html

Shulsinger, T. (2018). *7 Business careers you can pursue with a global studies degree*. Recuperado en Octubre 28, 2019 de <https://www.northeastern.edu/graduate/blog/international-business-careers/>

Sistema Educativo Estatal. (2019). *Indicadores educativos de Baja California en el Contexto Nacional*. Sistema Educativo Estatal. Mexicali: Gobierno del Estado de Baja California.

The Observatory of Economic Complexity (OEC) (2019). *México*. Recuperado de: <https://oec.world/es/profile/country/mex/>

Top Management Degree. (2018). *Top 10 International Business Schools*. Recuperado en Junio 28, 2018, de Top Management Degree: <https://www.topmanagementdegrees.com/best-international-business-schools/>

Tuirán R. (2018). *La educación superior en México: avances, rezagos y retos*. http://online.aliat.edu.mx/adistancia/Calidad/unidad4/lecturas/TXT_1_S4_EDUC_SUP_AVAN_REZ_RET_TUIRAN.pdf

Universia Argentina (2015) *¿Cómo será el mercado laboral del 2030?* Recuperado de <http://noticias.universia.com.ar/empleo/noticia/2015/03/10/1121196/como-mercado-laboral-2030.html>

Universidad Autónoma de Baja California (2018). *Reporte de programas educativos creados y modificados*. Coordinación General de Formación Básica. Recuperado de <http://www.uabc.mx/formacionbasica/programascreadosmodifi.html>

Universidad Autónoma de Baja California (2018) *Relación de aspirantes seleccionados de nuevo ingreso para el periodo 2018-2 y 2019-1*. Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar. Recuperado de <http://csege.uabc.mx/web/csege1/estadisticas1>

Universidad Autónoma de Baja California (2018) *Registro de estadística poblacional*. Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar. Recuperado de <http://csege.uabc.mx/web/csege1/estadisticas1>

Universidad Autónoma de Baja California (2018) *E-Recursos del Sistema bibliotecario*. Recuperado de <http://www.uabc.mx/biblioteca/#url>

Universidad Autónoma de Baja California (2018) *Listado de Proyectos registrado de Investigación*. Coordinación General de Posgrado e Investigación. Recuperado de <http://cimarron.mx.uabc.mx/proyectos.html>

Universidad Autónoma de Baja California (2018) *Sistema de Presupuesto*.

Universidad Autónoma de Baja California (2018). *Examen de Selección Guía de Estudio*. Coordinación General de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar.

Universidad Autónoma de Baja California (2015). *Plan de Desarrollo Institucional 2015-2019*.

Universidad Autónoma de Baja California (2010). *Guía Metodológica para la Creación y Modificación de los Programas Educativos de la UABC*

Universidad Autónoma de Baja California (2003). *Reglamento de Becas de la Universidad Autónoma de Baja California*.

University of California, Berkeley (2018). *Hass School of Business*. Recuperado en Junio 10, 2018 de: <https://haas.berkeley.edu/Undergrad/>

University of Pennsylvania (2018). *The Wharton School*. Recuperado en Junio 15, 2018 de: <https://www.wharton.upenn.edu>

University of Pennsylvania (2019). *The Huntsman Program in International Studies and Business*. Recuperado en Octubre 25 de 2019 de: <https://huntsman.upenn.edu/academics/>

University of Southern California (USC) (2019). *USC Catalogue 2019-2020*. Recuperado en Mayo 17 de 2019 de: https://catalogue.usc.edu/preview_program.php?catoid=11&poid=10637&returnto=3699

University of South Carolina (2018). *International Business Program at the University of South Carolina*. Recuperado en Junio 15, 2018 de: https://www.sc.edu/study/colleges_schools/moore/documents/international_business/ugib_cohort_brochure_030519.pdf

Vega, F. (2016). *Actualización Plan Estatal de Desarrollo 2014-2019*. Recuperado en Junio 10 de 2019 de: <http://www.copladebc.gob.mx/PED/documentos/Actualizacion%20del%20Plan%20Estatal%20de%20Desarrollo%202014-2019.pdf>

World Economic Forum (2016) *The Future of Jobs. Employment, Skills and Workforce Strategy for the Fourth Industrial Revolution*. Recuperado de http://reports.weforum.org/future-of-jobs-2016/?doing_wp_cron=1536791047.3004300594329833984375

Xuetong, Y. (2019, Abril/Julio). *La era de la paz incómoda*. Foreign Affairs Latinoamérica, 19(2), 129-135.

6. Anexos

6.1 Instrumento utilizado en el Grupo Focal de empleadores de egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales.

Estimados moderadores:

Muchas gracias por aceptar colaborar en este encuentro con los actores clave de la actividad empresarial en general.

Su habilidad como anfitriones nos permitirá obtener información sumamente valiosa para la actualización de nuestro Plan de Estudios de Licenciado en Negocios Internacionales.

Tendrán en la mesa a 12 (aproximadamente) miembros destacados y representantes de la actividad empresarial, quienes externarán sus puntos de vista sobre la licenciatura. Confiamos plenamente en el trabajo en equipo que puedan desarrollar.

Sugerimos este esquema de colaboración:

- a. NOMBRE DEL MODERADOR.
- b. NOMBRE DEL RESPONSABLE.
- c. NOMBRE DEL APOYO TÉCNICO.

La reunión se tiene proyectada bajo el siguiente programa:

1. Registro
2. Bienvenida por parte de director de la FCA.
3. Presentación del moderador e inicio de la reunión.
 - a.
4. Presentar el perfil del egresado y mapa curricular a cada uno de los participantes en este proceso.
5. Inicio de la conversación en base a las preguntas del guion.

Solicitamos su apoyo para presentar y comentar esta información previa al inicio de las preguntas.

Reglas de juego.

1. Recordar el objetivo de la reunión: obtener información objetiva y de forma directa de empresarios y representantes de los gremios, la cual será de utilidad para la actualización de los planes de estudio de ambas de la Facultad de Contaduría y Administración.
2. Poner su celular en modo silencio o vibrador.
3. Solicitar la autorización de los presentes de ser grabados en audio para un posterior análisis de la información. La cual será utilizada únicamente con fines académicos.

ES IMPORTANTE QUE EL MODERADOR UTILICE EL NOMBRE DE LA PERSONA A LA QUE LE ESTA DANDO LA PALABRA, CON EL OBJETIVO DE QUE EN EL AUDIO SE IDENTIFIQUE QUIEN DA LA OPINION.

GUÍA TEMÁTICA CON PREGUNTAS PARA REUNIÓN CON EMPLEADORES

NO ES NECESARIO QUE SE REALICEN EN EL ORDEN PRESENTADO,
NI TAMPOCO QUE SE REALICE LA PREGUNTA TAL CUAL ESTÁ ESCRITA.

CRITERIO	PREGUNTA GUÍA
VINCULACIÓN	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Han tenido practicantes de la licenciatura en Negocios Internacionales? 2. ¿Cuál ha sido su experiencia? 3. ¿Han contratado a alguno después de finalizadas las prácticas profesionales?
DESEMPEÑO	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Han tenido colaboradores del Plan de Estudios de Licenciado en Negocios Internacionales? 2. ¿Cómo fue que iniciaron a trabajar con ustedes? 3. ¿Cuál ha sido su experiencia con los egresados? 4. ¿Cómo los evalúa en comparación con egresados de otras universidades? 5. ¿Cómo los evalúa en comparación con egresados de otras licenciaturas?
DESEMPEÑO	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué debilidades considera que tienen los egresados? en cuanto a: <ol style="list-style-type: none"> a. Conocimientos. b. Habilidades. c. Actitudes. d. Valores.
DESEMPEÑO	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué fortalezas considera que tienen los egresados? en cuanto a: <ol style="list-style-type: none"> a. Conocimientos. b. Habilidades. c. Actitudes. d. Valores.
DESEMPEÑO	<ol style="list-style-type: none"> 1. Desde su punto de vista, ¿con qué características debe cumplir un Licenciado en Negocios Internacionales? <ol style="list-style-type: none"> a. Conocimientos. b. Habilidades. c. Actitudes. d. Valores.
PERTINENCIA	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Consideran que debe existir una especialización en un área en específico del Plan de Estudios de Licenciado en Negocios Internacionales? 2. ¿Le ofrece alguna ventaja a los egresados frente a un administrador tradicional?
CONGRUENCIA	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué materias considera se necesitan incorporar al nuevo plan de estudios? 2. ¿Qué materias considera que no son necesarias dentro del plan de estudios?
PLAN DE CARRERA EN LA EMPRESA	<ol style="list-style-type: none"> 1. Para ofrecer un ascenso a los empleados, ¿cuáles son los elementos que se evalúan? 2. ¿Cuántos egresados del Plan de Estudios de Licenciado en Negocios Internacionales tiene contemplado contratar en los próximos 5 años?

PROSPECTIVA	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué áreas de oportunidad en el mercado visualizan en el los próximos cinco años?, en los cuales la empresa requiere del apoyo de egresados de la carrera del Plan de Estudios de Licenciado en Negocios Internacionales. <ol style="list-style-type: none"> a. Aspecto tecnológico. b. Aspecto económico. c. Aspecto social. 2. ¿Cuáles son las expectativas de expansión en la empresa? 3. ¿Qué áreas o departamentos tienden a ampliarse o fusionarse? 4. ¿Qué necesita hacer la facultad con sus alumnos o el plan de estudios para que los futuros egresados puedan cubrir esas necesidades del mercado laboral?
--------------------	---

SOLICITAR EL LLENADO DE LOS FORMATOS QUE SE ENTREGAN (EL CUAL CONTIENE LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

1. Desde su experiencia con profesionistas del Plan de Estudios de Licenciado en Negocios Internacionales, mencione hasta tres de las siguientes áreas que considera son fortalezas del profesionista. Considerando el 3 para el valor de mayor importancia, 2 para el siguiente, y así sucesivamente.

ÁREA	MARQUE	ÁREA	MARQUE
Economía		Comercio	
Administración		Financiera	
Contable			

1. Desde su experiencia con profesionistas, del Programa de Estudios de los Licenciados en Negocios Internacionales, mencione hasta tres de actividades en las cuales deben tener dominio total. Considerando el 3 para el valor de mayor importancia, 2 para el siguiente, y así sucesivamente.

Actividad	MARQUE	Actividad	MARQUE
Proceso de importación y exportación		Proceso de negociación	
Organización de recursos humanos		Elaboración de planes de negocios	
Realización de actividades contables y financieras		Innovar en procesos y servicios	
Gestión de procesos de compra		Gestión en dirección y coordinación	
Desarrollo y planeación de suministros		Desarrollo de análisis de mercado	
Proceso y tramites de actividades del comercio exterior		Elaboración de análisis estratégico comercial	

2. Desde su experiencia con profesionistas del Programa de Estudios de los Licenciados en Negocios Internacionales, mencione hasta tres conocimientos básicos con los cuales deben contar. (Considerando el 3 para el valor de mayor importancia, 2 para el siguiente, y así sucesivamente.

Conocimientos	MARQUE	Conocimientos	MARQUE
Proceso de importación y exportación		Proceso de negociación	
Organización de recursos humanos		Elaboración de planes de negocios	
Realización de actividades contables y financieras		Innovar en procesos y servicios	
Gestión de procesos de compra		Gestión en dirección y coordinación	
Desarrollo y planeación de suministros		Desarrollo de análisis de mercado	
Proceso y tramites de actividades del comercio exterior		Elaboración de análisis estratégico comercial	

3. Desde su experiencia con profesionistas del Programa de Estudios de los Licenciados en Negocios Internacionales, mencione hasta tres habilidades profesionales que son imprescindibles. Considerando el 3 para el valor de mayor importancia, 2 para el siguiente, y así sucesivamente.

Habilidades	MARQUE	Habilidades	MARQUE
Negociar		Pensamiento Lógico	
Comunicación Oral y Escrita en Español		Trabajo en Equipo	
Comunicación oral y escrita en otro idioma		Gestionar y Optimizar los Recursos	
Análisis de información		Aplicación de las Herramientas Tecnológicas	

Al final agradecer y mencionar que la Facultad de Contaduría y Administración se compromete a la presentación del programa de estudios de Licenciado en Negocios Internacionales en una reunión posterior.

6.2 Instrumento utilizado para conocer la opinión de los egresados de la licenciatura en Negocios Internacionales sobre su programa de estudios.

Universidad Autónoma de Baja California DES Económico-Administrativa

El presente cuestionario es parte de una investigación orientada a la obtención de información respecto a la percepción de los egresados sobre el actual plan de estudios de la licenciatura en Negocios Internacionales. La información obtenida se utilizara únicamente con fines académicos, es confidencial.

*Required

Perfil de Lic. en Negocios Internacionales.

1. Nombre *

2. Edad en años cumplidos: *

3. Estado civil: *

Mark only one oval.

- Soltero
- Casado
- Divorciado
- Viudo
- Unión libre

4. Sexo *

Mark only one oval.

- Femenino
- Masculino

5. Unidad Académica de egreso *

Mark only one oval.

- FCA Tijuana
- FCA Mexicali

7. Generación de egreso *

Mark only one oval.

- 2018-2
- 2018-1
- 2017-2
- 2017-1
- 2016-2
- 2016-1
- 2015-2
- 2015-1
- 2014-2
- 2014-1
- 2013-2
- 2013-1

8. ¿Estás titulado? *

Mark only one oval.

- SI *Skip to question 9.*
- NO (Especifique en la siguiente pregunta) *Skip to question 8.*

Skip to question 8.

Causas de no titulación

9. Porqué? *

Mark only one oval.

- Exceso de trabajo
- Falta de requisitos
- Desconocimiento del proceso
- Falta de recursos
- Other: _____

Situación laboral

10. ¿Trabajas actualmente? *

Mark only one oval.

- SI *Skip to question 10.*
- NO *Skip to question 11.*

¿En dónde?

11. *

Skip to question 12.

¿Por qué?

12. *

Skip to question 12.

Situación laboral

13. **¿Cuál es el giro de la empresa en que trabajas actualmente o de tu último trabajo remunerado? ***

Mark only one oval.

- Extractiva (Minería, pesca, petroleras, etc.)
- Industrial (Manufacturera)
- Comercio
- De servicios (Transporte, turismo, educación, servicios públicos, salud, comunicación)
- Gobierno (Municipal, estatal, federal)

14. **¿Cuánto tiempo tienes en tu trabajo actual? ***

Mark only one oval.

- Menos de un año
- 1 - 2 años
- 3 - 4 años
- 5 - 6 años
- Más de 6 años

15. **¿Cuánto tiempo tardaste para conseguir tu primer trabajo formal? ***

Mark only one oval.

- De 0 a 6 meses
- 7 a 12 meses
- 13 a 24 meses
- Más de 24 meses
- Ya lo tenía cuando egrese.

16. **¿A cuánto asciende el sueldo mensual de tu trabajo actual o del último remunerado? (en pesos) ***

Mark only one oval.

- Menos de 5,000
- 5,001 – 10,000
- 10 001 – 15,000
- 15 001 -20,000
- Más de 20,000

17. **En tu opinión, ¿Cuáles son los tres aspectos que influenciaron para conseguir tu trabajo actual? ***

Check all that apply.

- El prestigio de la universidad en que estudié
- Estar titulado
- La carrera que estudié
- La experiencia laboral
- El promedio que obtuve
- Haber realizado mis prácticas profesionales en la empresa
- El dominio de otros idiomas

Percepción de la preparación, carrera y plan de estudios

18. **De acuerdo a tu experiencia laboral, selecciona las tres áreas de tu carrera en que ubicas tus fortalezas. ***

Check all that apply.

- Área de administración
- Área de derecho
- Área contable/financiera
- Área de comercio
- Área de economía
- Área de informática
- Other: _____

19. De acuerdo a tu experiencia laboral, selecciona tres áreas de tu carrera en que consideras debes prepararte más. *

Check all that apply.

- Área de administración
- Área de derecho
- Área contable/financiera
- Área de comercio
- Área de economía
- Área de informática
- Other: _____

20. En tu actual trabajo, ¿Cuáles son los cinco conocimientos más importantes que se te exigen tener? *

Check all that apply.

- Proceso de importación y exportación
- Organización de recursos humanos
- Realización de actividades contables y financieras
- Gestión de procesos de compra
- Desarrollo y planeación de suministros
- Proceso y tramites de actividades de comercio exterior
- Proceso de negociación
- Elaboración de plan de negocios
- Innovar en procesos y servicios
- Gestión en dirección y coordinación
- Desarrollo de análisis de mercado
- Elaboración de análisis estratégico comercial

21. En tu actual trabajo, ¿Cuáles son las tres habilidades que se te exige tener? *

Check all that apply.

- Negociar
- Comunicación oral y escrita en español
- Comunicación oral y escrita en otro idioma
- Análisis de información
- Pensamiento lógico
- Trabajo en equipo
- Gestionar y optimizar los recursos
- Aplicación de las herramientas tecnológicas

22. De acuerdo a tu formación profesional, ¿Cuáles son los tres valores más relevantes para el ejercicio profesional de un Lic. en Negocios Internacionales?. *

Check all that apply.

- Analfítico
- Compromiso
- Disciplina
- Discreción
- Honestidad
- Integridad
- Justicia
- Objetividad
- Respeto
- Responsabilidad
- Tolerancia
- Solidaridad

23. De acuerdo a tu formación profesional, ¿Cuáles son las actitudes más relevantes para el ejercicio profesional de un Lic. en Negocios Internacionales?. Selecciona 3 actitudes *

Check all that apply.

- Actitud hacia al riesgo
- Persistente
- Análítica
- Critica
- Empatía
- Emprendedora
- Innovadora
- Servicio
- Trabajar bajo presión e incertidumbre

24. Durante tu carrera, ¿Cuáles son las tres modalidades de aprendizaje que consideras tuvieron un mayor impacto en tu formación?. *

Check all that apply.

- Servicio Social
- Prácticas profesionales
- Proyectos de vinculación
- Ayudantías docentes
- Ayudantías / Ejercicio de investigación
- Programa 8 = 1

25. De acuerdo a tu experiencia como alumno, ¿consideras que el Tronco Común, debería? *

Check all that apply.

- Quedarse como está actualmente
- Mantenerse de 1 año cambiando materias.
- Ser de un semestre.
- Eliminarse

26. ¿Qué sugerencia harías para mejorar el proceso de enseñanza - aprendizaje, de cada uno de los aspectos que a continuación se mencionan?, de acuerdo a la siguiente escala. *

Mark only one oval per row.

	Aumente	Siga Igual	Disminuye
¿Qué el número de horas de pizarrón?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿Qué la utilización del material audiovisual de apoyo?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿Qué el área teórica?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
¿Qué el área práctica?	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nivel de exigencia de los maestros.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

27. Señala la opción que corresponda a tu opinión, en cada uno de los aspectos que a continuación se presentan: (De carácter nacional e internacional que favorezcan los vínculos del programa educativo por medio de la movilidad estudiantil, convenios u otras acciones). *

Mark only one oval per row.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo
a. El programa promueve la participación de los estudiantes en eventos científicos nacionales e internacionales.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b. Existe la posibilidad de participar en movilidad estudiantil	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c. Existen las instancias para participar en investigaciones y publicaciones con investigaciones docentes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

28. ¿Qué tan satisfecho estas con la formación profesional que recibiste en UABC? *

Check all that apply.

- Muy satisfecho
- Satisfecho
- Poco satisfecho
- Insatisfecho

Posgrado

29. **¿Realizas algún posgrado actualmente? ***

Mark only one oval.

- SI *Skip to question 29.*
- NO *Skip to question 31.*

Estudio de posgrado

30. **¿Cuál? ***

31. **¿En que institución? ***

Skip to question 36.

Interés en Posgrado

32. **¿Por qué? ***

33. **¿Tienes la intención de comenzar un posgrado en los próximos 2 años? ***

Mark only one oval.

- SI *Skip to question 35.*
- NO *Skip to question 36.*

34. ¿En cuál? *

35. ¿En qué institución? *

36. ¿En que área del conocimiento te gustaría cursar un posgrado? *

Check all that apply.

- Administración
- Finanzas
- Contaduría
- Economía
- Comunicación
- Mercadotecnia y algunas de sus vertientes (Publicidad, Relaciones públicas, Mercadotecnia digital, etc.)
- Comercio Exterior
- Other: _____

Comentarios finales

37. Deseas agregar algún comentario o recomendación que nos permita mejorar el plan de estudios de la carrera de Lic. en Negocios Internacionales?

Muchas gracias por tu participación!

6.3 Criterios de evaluación por CACECA

Categoría	Indicador
1. Personal académico	1.1 Reclutamiento
	1.2 Selección
	1.3 Contratación
	1.4 Desarrollo
	1.5 Categorización y nivel de estudios
	1.6 Distribución de la carga académica de los docentes de tiempo completo.
	1.7 Evaluación
	1.8 Promoción
2. Alumnos	2.1 Selección
	2.2 Ingreso
	2.3 Trayectoria escolar
	2.4 Tamaño de grupos
	2.5 Titulación
	2.6 Índice de rendimiento escolar por cohorte generacional.
3. Plan de estudios	3.1 Fundamentación
	3.2 Perfil de ingreso y egreso
	3.3 Normativa para la permanencia, egreso y revalidación.
	3.4 Programas de las asignaturas
	3.5 Contenidos
	3.6 Flexibilidad curricular
	3.7 Evaluación y actualización
	3.8 Difusión
4. Evaluación del aprendizaje	4.1 Metodología de evaluación continua
	4.2 Estímulos al rendimiento académico
5. Formación integral	5.1 Desarrollo de emprendedores
	5.2 Actividades culturales
	5.3 Actividades deportivas
	5.4 Orientación profesional
	5.5 Orientación psicológica
	5.6 Servicios médicos
	5.7 Enlace escuela familia
6. Servicios de apoyo para el aprendizaje	6.1 Tutorías
	6.2 Asesorías académicas
	6.3 Acceso a la información
7. Vinculación – Extensión	7.1 Vinculación con los sectores público, privado y social
	7.2 Seguimiento de egresados
	7.3 Intercambio académico
	7.4 Servicio Social
	7.5 Bolsa de trabajo
	7.6 Extensión
8. Investigación	8.1 Líneas de investigación y proyectos
	8.2 Recursos para la investigación
	8.3 Difusión de la investigación
	8.4 Impacto de la investigación
9. Infraestructura y equipamiento	9.1 Infraestructura
	9.2 Equipamiento
10. Gestión administrativa y financiamiento	10.1 Planeación, evaluación y organización
	10.2 Recursos humanos administrativos, de apoyo y servicios.
	10.3 Recursos financieros

Fuente: Elaboración propia, con información correspondiente al Instrumento Armonizado para evaluación de
re acreditación de licenciatura de CACECA, S.A.

6.4. Instrumento utilizado para conocer la opinión de los docentes de la DES de Económico-Administrativas

Universidad Autónoma de Baja California

DES de Económico-Administrativas
Evaluación de Plan de estudios 2009-2

*Required

1. Email address *

El presente tiene como objetivo recabar información para la reestructuración de los planes de estudio de las carreras de: Licenciado en Contaduría, Licenciado en Administración de Empresas, Licenciado en Informática, Licenciado en Negocios Internacionales, que ofrece la Dependencia de Educación Superior (DES de Ciencias Económico-Administrativas) de la UABC, por lo cual la información que proporcione será de suma importancia.

Información general

2. Grado máximo de estudios terminados: *

Mark only one oval.

- Licenciatura
- Especialidad
- Maestría
- Doctorado

3. Antigüedad en la Unidad Académica: *

Mark only one oval.

- Menos de un año
- Entre 1 y 5 años
- Entre 6 y 10 años
- Entre 11 y 20 años
- Entre 21 y 30 años
- Más de 30 años

4. ¿Trabaja fuera de la UABC? *

Mark only one oval.

- Si *Skip to question 4.*
- No *Skip to question 6.*

5. En caso de ser afirmativa la respuesta a la pregunta anterior, ¿Qué puesto ocupa actualmente?

Mark only one oval.

- Director general
- Propietario o socio de la empresa
- Profesionista independiente
- Gerente de área
- Jefe de departamento
- Ejecutivo de cuenta
- Supervisor
- Analista
- Asistente
- Empleado de gobierno
- Other: _____

6. Experiencia laboral: *

Mark only one oval.

- Menos de un año
- 1 – 2 años
- 3 – 4 años
- 5 – 6 años
- Más de 6 años

Skip to question 6.

7. Seleccionar la licenciatura en donde tiene la mayor carga académica: *

Mark only one oval.

- LC Skip to question 7.
- LAE Skip to question 8.
- LI Skip to question 9.
- LNI Skip to question 10.

Stop filling out this form.

8. Seleccione las áreas de conocimiento en las que imparte clase (LC) *

Tick all that apply.

- Contabilidad
- Impuestos
- Finanzas
- Costos
- Auditoría

Skip to question 22.

9. Seleccione las áreas de conocimiento en las que imparte clase (LAE).

Tick all that apply.

- Administración organizacional y gestión de la calidad
- Administración de los Recursos Humanos
- Administración de la Mercadotecnia
- Administración de las Finanzas

Skip to question 19.

10. Seleccione la(s) área(s) de conocimiento en la(s) que imparte clase en la LI. *

Tick all that apply.

- Tecnologías de la Información
- Sistemas de Información
- Programación
- Ciencias computacionales
- Matemáticas

Skip to question 20.

11. Seleccione las áreas de conocimiento en las que imparte clase (LNI) *

Tick all that apply.

- Derecho
- Contable/Financiera
- Comercio
- Economía
- Informática
- Administración

Skip to question 21.

Plan de estudios

12. ¿Conoce el plan de estudios de la(s) Licenciatura(s) en la cual(es) imparte su(s) Unidad(es) de Aprendizaje? *

Mark only one oval.

- Si
- No

13. ¿Conoce las etapas de las que consta el programa educativo? *

Mark only one oval.

- Si
- No

14. ¿Considera necesario la impartición obligatoria de Unidades de aprendizaje del idioma Ingles dentro del programa educativo? *

Mark only one oval.

- Si
- No

15. ¿Considera pertinente que se incluyan asignaturas en ingles en el programa educativo? *

Mark only one oval.

- Si
- No

16. De las siguientes afirmaciones referentes al plan de estudio del programa educativo , indique que tan de acuerdo está usted con: *

Mark only one oval per row.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Neutral	En desacuerdo	Muy desacuerdo
Es pertinente el Tronco Común para el programa educativo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los contenidos de las unidades de aprendizaje están actualizadas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El plan de estudios del programa educativo tiene un orden lógico de las unidades de aprendizaje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las unidades de aprendizaje optativas que se ofrecen dentro del plan de estudios del programa educativo son las adecuadas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las prácticas profesionales que se realizan son suficientes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los alumnos cuentan con los conocimientos previos que se requieren para cursar cada una de las unidades de aprendizaje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La estructura de la unidad de aprendizaje permite cumplir con la competencia general.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Considera que se repiten temas en las distintas unidades de aprendizaje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La seriación de las unidades de aprendizaje es apropiada.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recibí información suficiente y oportuna sobre la organización y funcionamiento del plan de estudios del programa educativo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estoy satisfecho con mi experiencia en la Unidad Académica.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La formación académica que proporciona la Unidad Académica es de calidad.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La UABC da oportunidad de desarrollar al alumno en el plano humano y social.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las horas teóricas asignadas en las unidades de aprendizaje son suficiente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las horas prácticas asignadas en las unidades de aprendizaje son suficiente.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El nivel de exigencia de los maestros es el adecuado.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17. ¿Considera necesario la inclusión de alguna(s) materia(s) en el plan de estudios del programa educativo donde tiene la mayor carga académica? *

Mark only one oval.

Si Skip to question 17.

No Skip to question 34.

Skip to question 34.

18. Si su respuesta fue afirmativa, ¿Cuál(s)? *

Skip to question 34.

19. Desde su perspectiva, seleccione tres áreas de conocimiento del plan de estudios del programa educativo de la LC donde el alumno presenta deficiencias. *

Tick all that apply.

Contabilidad

Finanzas

Impuestos

Auditoría

Costos

Skip to question 22.

20. Desde su perspectiva, seleccione dos áreas de conocimiento del plan de estudios del programa educativo de la LAE donde el alumno presenta las mayores deficiencias. *

Tick all that apply.

Administración Organizacional y Gestión de la Calidad

Administración de los Recursos Humanos

Administración de la Mercadotecnia

Administración de las Finanzas

Skip to question 23.

21. Desde su perspectiva, seleccione 3 áreas de conocimiento del plan de estudios del programa educativo de la LI donde el alumno presenta deficiencias. *

Tick all that apply.

- Administración de bases de datos
- Administración de sitios web
- Consultoría/Asesoría profesionales
- Gestión de proyectos tecnológicos
- Ingeniería de Software
- Desarrollo de productos innovadores
- Administración de redes
- Seguridad de computo
- Soporte técnico hardware/software
- Gestión y comercialización tecnológica

Skip to question 24.

22. Desde su perspectiva, seleccione las áreas de conocimiento del plan de estudios del programa educativo de la LNI donde el alumno presenta deficiencias. *

Tick all that apply.

- Derecho
- Contable/Financiera
- Comercio
- Economía
- Informática
- Administración

Skip to question 25.

23. Desde su perspectiva, seleccione tres conocimientos del plan de estudios del programa educativo de la LC que deben de reforzarse. *

Tick all that apply.

- Sistemas y técnicas de procesamiento contable
- Normatividad financiera nacional e internacional
- Normatividad fiscal
- Costos y productividad
- Control interno
- Normas y procedimientos de auditoría

Skip to question 26.

24. Desde su perspectiva, seleccione cinco conocimientos del plan de estudios del programa educativo de LAE que deben de reforzarse. *

Tick all that apply.

- Procesos de integración del personal
- Administración de relaciones laborales
- Clima laboral
- Investigación de mercados
- Administración de compras
- Administración de ventas
- Diseño e imagen corporativa
- Análisis financiero
- Administración de capital de trabajo
- Fuentes de financiamiento
- Formulación de proyectos de inversión
- Diseño de plan estratégico
- Diseño de sistemas de calidad
- Diseño organizacional
- Evaluación de escenarios con apoyo de métodos de análisis cualitativos y cuantitativos para la toma de decisión
- Desarrollo de liderazgo

Skip to question 27.

25. Desde su perspectiva, seleccione 5 conocimientos del plan de estudios del programa educativo de LI deberán reforzarse. *

Tick all that apply.

- Programación orientada a objetos
- Administración de bases de datos
- Redes y comunicación de datos
- Seguridad de computo
- Inglés técnico
- Gestión y comercialización tecnológica
- Desarrollo de software
- Sistemas operativos
- Programación en la nube
- Metodologías de desarrollo
- Desarrollo de aplicaciones móviles
- Administración de la función informática y auditoría

Skip to question 28.

26. Desde su perspectiva, seleccione que conocimientos del plan de estudios del programa educativo de la LNI deberán reforzarse. *

Tick all that apply.

- Proceso de importación y exportación
- Organización de recursos humanos
- Realización de actividades contables y financieras
- Gestión de procesos de compra
- Desarrollo y planeación de suministros
- Proceso y trámites de actividades de comercio exterior
- Proceso de negociación
- Elaboración de plan de negocios
- Innovar en procesos y servicios
- Gestión en dirección y coordinación
- Desarrollo de análisis de mercado
- Elaboración de análisis estratégico comercial

Skip to question 29.

27. Desde su perspectiva, seleccione tres habilidades del plan de estudios del programa educativo de la LC que deben de reforzarse. *

Tick all that apply.

- Negociación
- Comunicación oral y escrita
- Manejo eficiente de las TIC's
- Capacidad de identificar y resolver problemas
- Capacidad de análisis, síntesis y juicio crítico
- Capacidad de toma de decisiones
- Manejo de otro idioma
- Autoevaluación
- Trabajo en equipo
- Asertividad

Skip to question 30.

28. Desde su perspectiva, seleccione tres habilidades del plan de estudios del programa educativo de la LAE que deben de reforzarse. *

Tick all that apply.

- Capacidad de identificación y resolución de problemas
- Capacidad para la toma de decisiones
- Manejo de TICs
- Comunicación oral y escrita
- Trabajo en equipo
- Capacidad creativa e innovadora
- Liderazgo
- Manejo de un segundo idioma
- Capacidad de negociación
- Inteligencia emocional

Skip to question 31.

29. Desde su perspectiva, seleccione que habilidades del plan de estudios del programa educativo de la LI deberán reforzarse. *

Tick all that apply.

- Negociación
- Comunicación oral y escrita
- Manejo eficiente de las TICs
- Capacidad de identificar y resolver problemas
- Capacidad de análisis, síntesis y juicio crítico
- Capacidad de tomar de decisiones
- Manejo de otro idioma
- Autoevaluación
- Trabajo en equipo
- Asertividad

Skip to question 32.

30. Desde su perspectiva, seleccione que habilidades del plan de estudios del programa educativo de la LNI deberán reforzarse. *

Tick all that apply.

- Negociar
- Comunicación oral y escrita en español
- Comunicación oral y escrita en otro idioma
- Análisis de información
- Pensamiento lógico
- Trabajo en equipo
- Gestionar y optimizar los recursos
- Aplicación de las herramientas tecnológicas

Skip to question 33.

31. Desde su perspectiva, seleccione tres valores del plan de estudios del programa educativo de la LC que deben de reforzarse. *

Tick all that apply.

- Respeto
- Responsabilidad
- Puntualidad
- Solidaridad
- Honestidad
- Discreción
- Lealtad
- Justicia
- Integridad

Skip to question 11.

32. Desde su perspectiva, seleccione tres valores del plan de estudios del programa educativo de la LAE que deben de reforzarse. *

Tick all that apply.

- Confianza
- Democracia
- Honestidad
- Humildad
- Justicia
- Etica
- Lealtad
- Libertad
- Perverserancia
- Respeto
- Responsabilidad
- Solidaridad

Skip to question 11.

33. Desde su perspectiva, seleccione que valores del plan de estudios del programa educativo de la LI deberán reforzarse. *

Tick all that apply.

- Responsabilidad
- Identidad
- Compromiso
- Etica profesional
- Honestidad
- Confianza
- Lealtad
- Justicia
- Disciplina
- Respeto

Skip to question 11.

34. Desde su perspectiva, seleccione que valores del plan de estudios del programa educativo de la LNI deberán reforzarse. *

Tick all that apply.

- Análítico
- Compromiso
- Disciplina
- Discreción
- Honestidad
- Integridad
- Justicia
- Objetividad
- Respeto
- Responsabilidad
- Tolerancia
- Solidaridad

Skip to question 11.

Estructura organizacional

35. De las siguientes afirmaciones referentes a la estructura organizacional que sustenta el programa educativo, indique que tan de acuerdo está usted con: *

Mark only one oval per row.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Neutral	En desacuerdo	Muy desacuerdo
El Coordinador del programa educativo y las instancias formales de comunicación son conocidas y de fácil acceso.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La comunicación de los alumnos con los docentes del programa educativo es clara y rápida.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los docentes del programa educativo tienen tiempos establecidos para atención de los alumnos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La realización de trámites de inscripción de unidades de aprendizaje, baja temporal o definitiva se realizan de forma rápida y oportuna.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las decisiones académicas y administrativas del programa educativo son transparentes y comunicadas a los docentes y alumnos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se consideran los comentarios de la evaluación docente para la impartición de la unidad de aprendizaje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Skip to question 35.

Infraestructura

36. Desde su perspectiva indique que tan de acuerdo está usted, con las siguientes premisas. *

Mark only one oval per row.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Neutral	En desacuerdo	Muy desacuerdo
Los salones de clase tienen instalaciones adecuadas a los requerimientos académicos y a la cantidad de alumnos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los laboratorios están correctamente equipados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La atención y horarios de servicio de biblioteca son adecuados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tengo acceso a bibliografía actualizada.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las salas de usos múltiples y/o audiovisuales se encuentran correctamente equipadas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tengo acceso a salas de usos múltiples y/o audiovisuales para el desarrollo de actividades académicas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se tiene acceso a las instalaciones deportivas y recreativas en la Unidad Académica.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Skip to question 36.

37. Para la DES de Ciencias Económico-Administrativa de la UABC es de gran utilidad contar con su opinión personal, utilice el siguiente espacio que a continuación se presenta.

Skip to "Agradecemos su colaboración al contestar esta encuesta, la información que Usted nos ha proporcionado será de gran utilidad para reorientar los planes y programas de estudio que se ofertan en la DES de Ciencias Económico-Administrativas de la UABC.."

Agradecemos su colaboración al contestar esta encuesta, la información que Usted nos ha proporcionado será de gran utilidad para reorientar los planes y programas de estudio que se ofertan en la DES de Ciencias Económico-Administrativas de la UABC.

6.5 Instrumento utilizado para conocer la opinión de los alumnos de la licenciatura en Negocios Internacionales sobre su programa de estudios.

Universidad Autónoma de Baja California DES Económico-Administrativas

El propósito del presente cuestionario es conocer el grado de conocimiento y satisfacción que tiene al estar cursando una Licenciatura del área económico-administrativa en nuestra institución. La información obtenida será empleada para la implementación de acciones y actualización de los planes de estudio, por lo que le solicitamos contestar de manera objetiva. Cabe mencionar que la información tendrá carácter puramente académico y será totalmente confidencial.

*Required

1. Email address *

Información general

Favor de marcar la respuesta que consideras más adecuada de cada opción, o escribe una respuesta según corresponda.

2. Genero *

Tick all that apply.

Masculino

Femenino

3. Edad *

Tick all that apply.

20

21

22

Más de 22

4. Semestre que cursas actualmente *

Tick all that apply.

6to.

7mo.

8vo.

5. Turno

Tick all that apply.

Matutino

Vespertino

6. Trabajas actualmente *

Mark only one oval.

Si *Skip to question 6.*

No *Skip to question 7.*

Actividad laboral

7. En caso de ser afirmativa tu respuesta a la pregunta anterior, ¿Qué puesto ocupas actualmente? *

Tick all that apply.

- Director general
- Propietario o socio de la empresa
- Profesionista independiente
- Gerente de área
- Jefe de departamento
- Ejecutivo de cuenta
- Supervisor
- Analista
- Asistente
- Empleado de gobierno
- Other: _____

Plan de estudios

8. Conoces el plan de estudios del programa educativo? *

Tick all that apply.

Si

No

9. **Selecciona en la columna que corresponda si consideras que cada materia obligatoria que se menciona debe PERMANECER, ACTUALIZARSE O ELIMINARSE del plan de estudios de LNI. ***

Mark only one oval per row.

	PERMANECER	ACTUALIZARSE	ELIMINARSE
Administración de recursos humanos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Contabilidad administrativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Entorno legal de los negocios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Matemáticas financieras	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Entorno socioeconómico de México	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Metodología de la investigación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Análisis financieros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Derecho corporativo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Proceso de negociación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Geografía económica internacional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Administración estratégica internacional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Administración financiera	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Marco fiscal de los negocios en México	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Entorno económico internacional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Contratación internacional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Administración de la calidad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mercadotecnia aplicada a los negocios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Formas de pago y fuentes de financiamiento	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Legislación de comercio exterior e inversiones extranjeras	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comercio internacional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Formulación y evaluación de proyectos de inversión	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Lógica y distribución internacional	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Marco jurídico aduanero y apoyos gubernamentales a la exportación	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Finanzas internacionales	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Desarrollo de emprendedores	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

10. **¿Consideras necesario la inclusión de alguna(s) materia(s) en el plan de estudios? ***

Mark only one oval.

- Si** Skip to question 10.
 No Skip to question 11.

Skip to question 10.

11. **Si tu respuesta fue afirmativa, ¿Cuál(es)?**

Experiencia como alumno

12. De acuerdo a tu experiencia como alumno, consideras que el Tronco Común, debería: *

Tick all that apply.

- Quedarse como está (2 semestres)
- Ser de un semestre
- Desaparecer

13. De las siguientes afirmaciones referentes al plan de estudio del programa educativo, indica que tan de acuerdo estás con las siguientes premisas *

Mark only one oval per row.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Neutral	En desacuerdo	Muy desacuerdo
Los contenidos de las unidades de aprendizaje están actualizadas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El plan de estudios del programa educativo tiene un orden lógico de las unidades de aprendizaje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las unidades de aprendizaje optativas que se ofrecen dentro del plan de estudios del programa educativo son las adecuadas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las prácticas profesionales que se realizan son suficientes.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La estructura de la unidad de aprendizaje permite cumplir con la competencia general.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Consideras que se repiten temas en las distintas unidades de aprendizaje.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La seriación de las unidades de aprendizaje es apropiada.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recibí información suficiente y oportuna sobre la organización y funcionamiento del plan de estudios del programa educativo.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Estoy satisfecho con lo que he aprendido en mis estudios de licenciatura	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

14. Desde tu perspectiva selecciona los cinco conocimientos del plan de estudios de LNI que deben reforzarse. *

Tick all that apply.

- Proceso de importación y exportación
- Organización de recursos humanos
- Realización de actividades contables y financieras
- Gestión de procesos de compra
- Desarrollo y planeación de suministros
- Proceso y tramites de actividades de comercio exterior
- Proceso de negociación
- Elaboración de plan de negocios
- Innovar en procesos y servicios
- Gestión en dirección y coordinación
- Desarrollo de análisis de mercado
- Elaboración de análisis estratégico comercial

15. Selecciona las tres habilidades que se deben promover en la formación profesional de un LNI. *

Tick all that apply.

- Negociar
- Comunicación oral y escrita en español
- Comunicación oral y escrita en otro idioma
- Análisis de información
- Pensamiento lógico
- Trabajo en equipo
- Gestionar y optimizar los recursos
- Aplicación de las herramientas tecnológicas

16. Selecciona los cinco valores que se deben promover en la formación profesional de un LNI. *

Tick all that apply.

- Analítico
- Compromiso
- Disciplina
- Discreción
- Honestidad
- Integridad
- Justicia
- Objetividad
- Respeto
- Responsabilidad
- Tolerancia
- Solidaridad

17. Indica que tan de acuerdo o en desacuerdo estás, con las siguientes afirmaciones. *

Mark only one oval per row.

	Muy de acuerdo	De acuerdo	Neutral	En desacuerdo	Muy desacuerdo
Los salones de clase tienen instalaciones adecuadas a los requerimientos académicos y a la cantidad de alumnos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los laboratorios están correctamente equipados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La atención y horarios del servicio de biblioteca son los adecuados.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tengo acceso a bibliografía actualizada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Las salas de usos múltiples y/o audiovisuales se encuentran correctamente equipadas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tengo acceso a salas de usos múltiples y/o audiovisuales para el desarrollo de actividades académicas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Se tiene acceso a las instalaciones deportivas y recreativas en la Unidad Académica	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

18. Para la DES de Ciencias Económico-Administrativa de la UABC es de gran utilidad contar con tu opinión personal, utiliza el siguiente espacio que a continuación se presenta. *

Skip to "Gracias por tu colaboración!"

Gracias por tu colaboración!

7. Acrónimos

ALADI	Asociación Latinoamericana de Integración
ANUIES	Asociación Nacional de Universidades e Instituciones de Educación Superior
CACECA	Consejo de Acreditación en Ciencias Administrativas, Contables y Afines
CENEVAL	Centro Nacional de Evaluación para la Educación Superior, A.C.
CESUM	Centro de Estudios Superiores de México
CETYS	Centro de Enseñanza Técnica y Superior
CFB	Coordinación de Formación Básica
CFPVU	Coordinación de Formación Profesional y Vinculación Universitaria
CMPE	Clasificación Mexicana de Programas de Estudio
CONACYT	Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología
COPLADE	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
CSEGE	Coordinación de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar
CUAL	Catálogo de Unidades de Aprendizaje en Línea
CUT	Centro Universitario de Tijuana
DFPVU	Departamento de Formación Profesional y Vinculación Universitaria
DSEGE	Departamento de Servicios Estudiantiles y Gestión Escolar
EGEL	Examen General para el Egreso
EGEL-CNI	Examen General para el Egreso de la Licenciatura en Comercio/Negocios Internacionales
FCA Mexicali	Facultad de Ciencias Administrativas
FCA Tijuana	Facultad de Contaduría y Administración
IBERO	Universidad Iberoamericana
IES	Instituciones de Educación Superior
IMCO	Instituto Mexicano para la Competitividad
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
ITAAE	Indicador Trimestral de la Actividad Económica Estatal
ITT	Instituto Tecnológico de Tijuana
LNI	Licenciatura en Negocios Internacionales
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OEC	The Observatory of Economic Complexity
OMC	Organización Mundial del Comercio
PDI	Plan de Desarrollo Institucional
PFCE	Programa de Fortalecimiento de la Calidad Educativa
PND	Plan Nacional de Desarrollo
PNUD	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo
PP	Práctica Profesional
PVVC	Proyectos de Vinculación con Valor en Créditos
REVOE	Reconocimiento de Validez Oficial de Estudios
SEDECO	Secretaría de Desarrollo Económico de Baja California
SDSU	Universidad Estatal de San Diego
SE	Secretaría de Economía
SEE	Sistema Educativo Estatal
SEP	Secretaría de Educación Pública

SISS	Sistema Integral de Servicio Social
SSC	Servicio Social Comunitario
SSP	Servicio Social Profesional
STPS	Secretaria del Trabajo y Previsión Social
TBC	Tecnológico de Baja California
TEC de Monterrey	Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey
UABC	Universidad Autónoma de Baja California
UNESCO	Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura
UR	Unidades Receptoras
UTT	Universidad Tecnológica de Tijuana