

# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA  
COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN UNIVERSITARIA  
PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

## I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

1. **Unidad Académica:** Facultad de Economía y Relaciones Internacionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales
2. **Programa Educativo:** Licenciatura en Relaciones Internacionales
3. **Plan de Estudios:** 2018-1
4. **Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Formulación de Proyectos Internacionales
5. **Clave:** 29922
6. **HC:** 02 **HL:** 00 **HT:** 02 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 02 **CR:** 06
7. **Eta de Formación a la que Pertenece:** Terminal
8. **Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Optativa
9. **Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FAC. DE CIENCIAS  
SOCIALES  
Y POLÍTICAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE ECONOMÍA  
Y RELACIONES  
INTERNACIONALES

### Equipo de diseño de PUA

Verónica Guadalupe De la O Burrola  
Marcela Maldonado Bodart  
Kenia María Ramírez Meda

Firma

### Vo.Bo. Subdirectores de Unidades Académicas Firma

José Gabriel Aguilar Barceló  
Julio César López Gaeta

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA

REGISTRADO  
22 MAR 2017  
REGISTRADO  
COORDINACIÓN GENERAL  
DE FORMACIÓN BÁSICA

Fecha: 08 de febrero de 2017

## II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Conocer y aplicar la metodología para formulación de un proyecto de inversión Internacional, revisando y ejemplificando cada una de las partes que lo integran, y contextualizando su propuesta en el entorno de la economía local, con la finalidad de proponer alternativas que propicien los efectos multiplicadores de la actividad empresarial con enfoque internacional en la economía local, lo que permitirá al alumno aplicar los conocimientos obtenidos en la etapa básica y disciplinaria.

La unidad de aprendizaje es de carácter optativo y se ubica en la etapa terminal de la licenciatura.

## III. COMPETENCIA DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Evaluar las oportunidades en el mercado internacional aprovechables para las empresas locales a partir del uso de herramientas y técnicas para construir la base de análisis al formular un proyecto internacional, con actitud crítica y responsabilidad social.

## IV. EVIDENCIA(S) DE DESEMPEÑO

Elabora y entrega la formulación de un proyecto internacional que incluya el análisis del entorno y los beneficios económicos y sociales derivados de su operación. Debe incluir el análisis del mercado y las consideraciones de factibilidad técnicas necesarias para considerarlo una alternativa sustentable:

El proyecto debe presentarse de manera escrita de acuerdo a los términos de referencia metodológica, además de exponerse verbalmente ante evaluadores internos y externos.

## V. DESARROLLO POR UNIDADES

### UNIDAD I. Introducción a la formulación de proyectos

Identificar los principales conceptos y características de un proyecto internacional, a través de la revisión de los principales autores en la materia, en lo referente a la estructura de las principales actividades económicas de la región, con la finalidad de contextualizar las propuestas de exportación y del proyecto internacional, de manera ordenada y precisa.

**Duración:** 6 horas

#### Contenido

- 1.1 Definición de la idea del proyecto
- 1.2 Selección y delimitación de la idea en el entorno internacional
- 1.3 Antecedentes, objetivos y justificación
- 1.4 Perspectivas del proyecto
- 1.5 Desarrollo local

### UNIDAD II. Estudio de Mercado

**Competencia:** Analizar las principales dinámicas del mercado y de los programas de apoyo al desarrollo empresarial en la región relacionados con la exportación, a partir de la búsqueda en las diferentes instituciones que ofertan apoyos, para identificar sus características y dinámicas de comercialización, con sentido crítico.

#### Contenido:

**Duración:** 8 horas

- 2.1 Análisis de la Demanda internacional
- 2.2 Análisis y características de la demanda
- 2.3 Dinámica de la oferta internacional
- 2.4 Fijación del precio internacional
- 2.5 Comercialización internacional

### UNIDAD III. Definición de Mercadotecnia y su importancia

**Competencia:**

Interpretar la importancia de la mercadotecnia en la formulación de un proyecto internacional, a partir de la identificación de los elementos que la complementan, para sustentar propuestas de proyectos internacionales, con visión prospectiva.

**Contenido:****Duración:** 6 horas

- 3.1 Relación entre economía y mercadotecnia
- 3.2 La mercadotecnia y el proceso administrativo
- 3.3 La mercadotecnia y la investigación de mercados
- 3.4 La mercadotecnia y el ambiente externo
- 3.5 Desarrollo de la mezcla de mercadotecnia

### UNIDAD IV. Selección de socios comerciales

**Competencia:**

Valorar los principales canales de comercialización utilizados a nivel internacional y su utilidad como estrategia empresarial, por medio de la realización de un esquema operativo para establecer las fases de la selección de socios comerciales, con honestidad y responsabilidad.

**Contenido:****Duración:** 6 horas

- 4.1 Estructura del canal de distribución
- 4.2 Diseño del canal
- 4.3 Funciones de los intermediarios
- 4.4 Aspectos a considerar para la selección de socios comerciales
- 4.5 Promoción internacional

## UNIDAD V. Plan de Negocios Internacionales

### **Competencia:**

Diseñar un plan de negocios internacionales siguiendo la metodología especializada, para posicionar exitosamente el producto en el mercado, con ética y responsabilidad en el ámbito empresarial local.

### **Contenido:**

**Duración:** 6 horas

5.1 Características y componentes del Plan de Negocios

5.2 Resumen Ejecutivo

5.2.1 Presentación

5.2.2. Importancia

## VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

No. de Práctica	Competencia	Descripción	Material de Apoyo	Duración
1	Identificar las principales actividades económicas de la región, con el objetivo de determinar los productos potencialmente exportables, a través de la consulta de fuentes especializadas, con honestidad en el manejo de la información.	Estructurar un marco de desarrollo y potencialidades de la región a partir de la identificación de las principales actividades y proyectos considerados como prioritarios por cada una de las dependencias encargadas de la promoción del desarrollo local y regional.	Diversas páginas de internet, revistas y publicaciones del Gobierno del Estado.	6 horas
2	Comparar los programas empresariales de apoyo en la región relacionados con la exportación, por medio de la investigación documental y en sitios web, para conocer sus enfoques y diferencias, con liderazgo y actitud de trabajo en equipo.	Realizar una revisión exhaustiva de los programas de apoyo a la actividad empresarial que permita establecer con claridad las diferencias entre éstos en términos del tipo de apoyo que consideran, ya sea de tipo financiero y/o asesoría técnica y capacitación.	Páginas de las instituciones, dependencias, cámaras y/o asociaciones relacionadas con el apoyo a la actividad empresarial de exportación.	6 horas
3	Agrupar las fuentes especializadas de información que se utilizan en la formulación de proyectos internacionales, a través de la consulta en bases de datos especializadas, para diferenciar sus particularidades en cuanto a la disponibilidad, con disciplina.	Realizar un directorio de las fuentes de información más utilizadas para el sustento de los proyectos internacionales, identificando aquellas que son gratuitas y las que implican un costo por el uso de la información.	Bases de datos del INEGI, Bancomext, Gobierno del Estado y otras.	6 horas
4	Esquematizar los principales canales de comercialización utilizados a nivel internacional y su utilidad estratégica empresarial, ubicando las diferencias operativas entre ellos, para seleccionar el más apropiado, por medio de la consulta de publicaciones especializadas, con objetividad y disciplina.	Elaborar un esquema en el que se identifiquen las principales diferencias en la utilización de canales de comercialización de acuerdo a cada sector y apuntando la diferencia en el manejo de distintos productos.	Publicaciones especializadas.	6 horas

	Diseñar un plan de negocios internacional, a través de la aplicación de la metodología indicada, para proponer alternativas de competitividad empresarial, con compromiso de actuar como agente de cambio económico y social.	Elaborar un plan de negocios internacional para el proyecto general	Páginas de las instituciones, dependencias, cámaras y/o asociaciones relacionadas con el apoyo a la actividad empresarial de exportación.	8 horas
--	---	---	---	---------

## VII. MÉTODO DE TRABAJO

### **Encuadre.**

La unidad de aprendizaje considera el encuadre del Programa del Curso, puntualizando los criterios de evaluación, la metodología de trabajo y los lineamientos que marca el estatuto escolar.

### **Estrategia de enseñanza (docente)**

En la primera fase del curso, corresponde al profesor la revisión de la parte conceptual, y propiciar el análisis a través de la revisión de material correspondiente a las oportunidades comerciales de la región. En la segunda fase se presentará la metodología para la formulación de proyectos internacionales.

### **Estrategia de aprendizaje (alumno)**

Se requiere que los alumnos se organicen en equipos de trabajo y discutan alternativas para la realización del proyecto. Presentarán evaluaciones periódicas programadas para la revisión de los avances establecidos en un calendario de trabajo, y una vez concluido, presentarán los resultados de manera oral y escrita.

## 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

- 80% de asistencia para tener derecho a examen ordinario y 40% de asistencia para tener derecho a examen extraordinario de acuerdo al Estatuto Escolar artículos 70 y 71.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

### Criterios de evaluación:

- Presentar y aprobar examen parcial, los cuales consistirán en preguntas de los temas tratados durante el curso y una parte práctica de análisis.
- Exposiciones de los temas específicos.
- Participación del alumno en clase.

Se realizará un examen parcial correspondiente a la parte conceptual del curso .....	20%
Entrega en tiempo y forma de ejercicios y/o prácticas definidas para ciertos temas.....	20%
Evidencia de desempeño.....	60%
(proyecto de inversión de manera oral y escrita en tiempo y forma)	
Total.....	100%

Nota: Se considera obligatorio el cumplimiento de las prácticas consideradas en cada unidad.

## IX. REFERENCIAS

Básicas	Complementarias
Baca Urbina Gabriel, Evaluación de Proyectos, Sexta edición, 2010, ed. Mc Graw Hill. [Clásica]	Dlabay & Scott, International Business, Global Business Series, 4a Ed., 2010. [Clásica]
Cateora, P., Marketing Internacional, 16ª Ed., 2014, Ed. McGraw Hill.	Hill, Ch., International Business: Competing in the global marketplace, 10ª Ed, 2015.
Montaño, Pérez y De la O, Aspectos operativos y logística de comercio exterior, UABCS, Cuadernos Universitarios, 2011. [Clásica]	
Pelton, Canales de Marketing y distribución comercial, Segunda edición, Ed. Mc Graw Hill, 2003 [Clásica]	
Fuentes electrónicas:	
PROMEXICO, Plan de negocios de proyectos Internacionales, 2010, <a href="http://www.promexico.gob.mx">www.promexico.gob.mx</a>	
PROMEXICO, Mercadotecnia Internacional, 2010, <a href="http://www.promexico.gob.mx">www.promexico.gob.mx</a> .	

## X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente de esta asignatura debe tener licenciatura en Relaciones Internacionales de preferencia con maestría o doctorado, Ciencias Económicas, Relaciones Comerciales Internacionales, o área afín. Haber realizado investigación sobre Proyectos Internacionales o tener una mínima experiencia de práctica profesional en asuntos de formulación de proyectos internacionales, así como experiencia docente Dentro de sus cualidades que se reconozca su liderazgo, proactividad y comunicación para desempeñar las actividades académicas bajo la dirección de la facultad y de acuerdo a los planes de estudio, con ética, calidad en forma, tiempo y lugar convenido.