



Subsistema de

Universidades  
Politécnicas

# Manual de Asignatura

TSN-ES  
REV01

FORMA TÉCNICA (Registrada)

INFORMACIÓN GENERAL	
Nombre:	
Título:	
Autor:	
Coautor:	
Institución:	

EVALUACIÓN DE LA ASIGNATURA	
Calificación:	
Comentarios:	

LICENCIATURA EN NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

TÓPICOS SELECTOS DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

## Directorio

**Lic. Emilio Chuayffet Chemor**  
Secretario de Educación

**Dr. Fernando Serrano Migallón**  
Subsecretario de Educación Superior

**Mtro. Héctor Arreola Soria**  
Coordinador General de Universidades Tecnológicas y Politécnicas

**Dr. Gustavo Flores Fernández**  
Coordinador de Universidades Politécnicas.

**SEP**

SECRETARÍA DE  
EDUCACIÓN PÚBLICA

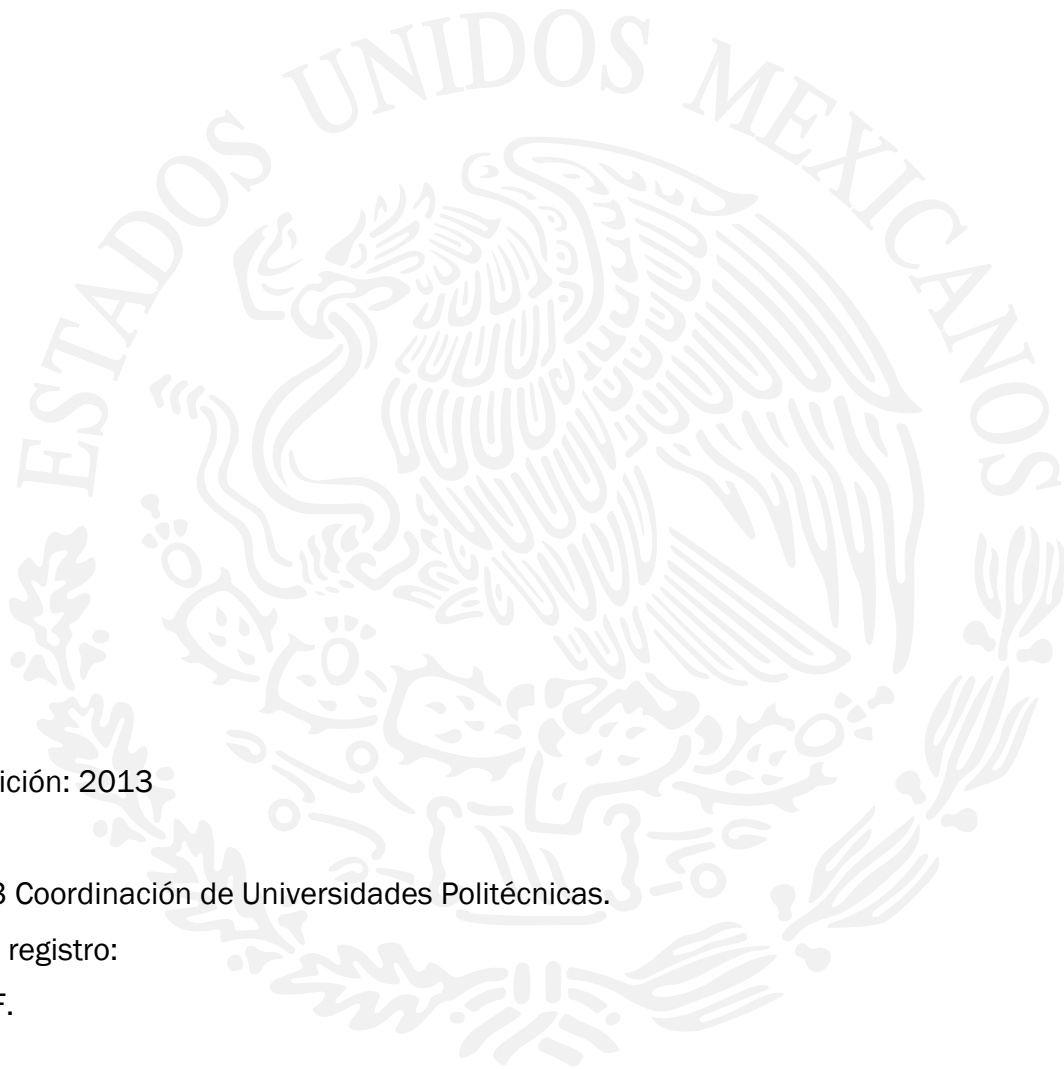


Subsistema de **Universidades  
Politécnicas**

## **PÁGINA LEGAL**

### Participantes

M. en E.S. Miriam Adriana Peña del Moral  
Universidad Politécnica del Valle de Toluca



Primera Edición: 2013

DR © 2013 Coordinación de Universidades Politécnicas.

Número de registro:

México, D.F.

ISBN\_\_\_\_\_

**ÍNDICE**

INTRODUCCIÓN .....	V
PROGRAMA DE ESTUDIOS .....	7
FICHA TÉCNICA.....	8
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO.....	10
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	11
GLOSARIO.....	25
BIBLIOGRAFÍA .....	28

## INTRODUCCIÓN

El presente manual es una guía para la asignatura denominada Tópicos Selectos de Negocios Internacionales, con el fin de que se convierta en un instrumento de referencia.

En este curso el alumno identificará la importancia que tienen diversos temas que engloban toda la formación de Negocios Internacionales a lo largo de los casi nueve cuatrimestres presenciales que ha cursado. Se presentarán situaciones en donde el alumno tendrá que mostrar las habilidades adquiridas durante toda su formación académica.

Los puntos más fuertes dentro de esta asignatura son la interacción de las empresas con el resto de los mercados internacionales. La participación de las ventas y compras internacionales, así como la situación de México en función a su balanza de pagos.

Cuáles son las situaciones en donde las empresas mexicanas pueden tener áreas de oportunidad dentro del comercio internacional, la importancia de esta actividad para nuestro país, así como la operación aduanera.


Los negocios internacionales pueden ser importantes fuentes de información. Por esta razón, es muy importante tenerlos en consideración.

En las unidades de aprendizaje el alumno comprenderá conceptos y principios generales de las compras internacionales, entendiendo la importancia de ellas y los diferentes procesos a seguir para su desarrollo. Entenderá los diferentes métodos a seguir y reforzará conocimientos de Logística Internacional, Comercio Internacional, Desarrollo de proyectos de inversión y otras materias que se vinculan directamente con el desarrollo de un profesional en los Negocios Internacionales.

# PROGRAMA DE ESTUDIOS

PROGRAMA DE ESTUDIO		DATOS GENERALES														EVALUACIÓN		OBSERVACIONES	
NOMBRE DEL PROGRAMA EDUCATIVO		IDENTIFICACION DE RECURSOS INTERNACIONALES														TÉCNICA			SUBJETOS
OBJETIVO DEL PROGRAMA EDUCATIVO		Formar profesionales con capacidad de desenvolverse en el ámbito de la comunicación internacional, aplicando conocimientos de diversas ciencias que respondan a estándares éticos, académicos y lingüísticos del mundo globalizado y la realidad nacional.																	
NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN		Unión Atlántica de Regiones Internacionales																	
SIGLAS DE LA INSTITUCIÓN		UNAP																	
OBJETIVO DE LA INSTITUCIÓN		El alumno será capaz de manejar con fluidez y precisión el idioma inglés en el contexto internacional.																	
VIGILANCIA DEL CURRÍCULO																			
FORMA DE ORGANIZACIÓN DEL PLAN																			
REQUISITOS PARTICIPATIVOS		Institución Educativa de Valle de Toluca, Institución Educativa de Cuernavaca																	
CONTENIDOS PARA LA FORMACIÓN		RECURSOS DE INFORMACIÓN										EVALUACIÓN							
UNIDADES DE APRENDIZAJE (U a 4 años)	RESULTADOS DE APRENDIZAJE (RA a 4 años)	EVIDENCIAS DE LA U a 4 años	TÉCNICA INSTRUMENTAL (EVIDENCIA)	RECURSOS EDUCATIVOS	MATERIALES DE INFORMACIÓN				RECURSOS EDUCATIVOS	TIPO DE PREGUNTA				TÉCNICA	SUBJETOS				
					LIBRO	REVISTA	OTRO	OTRO		Abierta	De Precisión	Predefinida	De Precisión						
1. Operación Avanzada	<p>El alumno de unidad de aprendizaje el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar las estructuras gramaticales básicas y las formas de la gramática del inglés.</li> </ul>	<p>CE2. Cuestionario de comprensión lectora en inglés.</p> <p>CE3. Escucha de un audio en inglés.</p> <p>CE4. Escucha de un video en inglés.</p> <p>CE5. Escucha de un audio en inglés.</p>	<p>Escucha de audio "Lectura" en inglés.</p> <p>Investigación documental.</p>	X	N/A	Escritura	N/A	N/A	Escritura, lectura, comprensión lectora y gramática.	Capacidad y comprensión.	5	0	5	3	Documentos	El estudiante de inglés debe comprender y escribir en inglés.			
2. Presentación y organización de las actividades internacionales	<p>El alumno de unidad de aprendizaje el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organizar la información de las fuentes de datos para presentar los datos de las actividades internacionales.</li> </ul>	<p>CE2. Cuestionario de comprensión lectora en inglés.</p> <p>CE3. Escucha de un audio en inglés.</p> <p>CE4. Escucha de un video en inglés.</p> <p>CE5. Escucha de un audio en inglés.</p>	<p>Escucha de audio "Lectura" en inglés.</p> <p>Investigación documental.</p>	X	N/A	Escritura	N/A	N/A	Presentación, lectura, comprensión lectora y gramática.	Capacidad y comprensión.	10	0	3	3	Documentos	El estudiante de inglés debe comprender y escribir en inglés.			
3. Aspectos Gramaticales y Fonéticos de las operaciones comunicativas internacionales	<p>El alumno de unidad de aprendizaje el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar las estructuras gramaticales y fonéticas de las operaciones comunicativas internacionales.</li> </ul>	<p>CE2. Cuestionario de comprensión lectora en inglés.</p> <p>CE3. Escucha de un audio en inglés.</p> <p>CE4. Escucha de un video en inglés.</p> <p>CE5. Escucha de un audio en inglés.</p>	<p>Escucha de audio "Lectura" en inglés.</p> <p>Investigación documental.</p>	X	N/A	Escritura	N/A	N/A	Escritura, lectura, comprensión lectora y gramática.	Capacidad y comprensión.	5	0	5	3	Documentos	El estudiante de inglés debe comprender y escribir en inglés.			
4. Requerimientos internacionales para la realización de operaciones comunicativas.	<p>El alumno de unidad de aprendizaje el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar los requerimientos internacionales para la realización de operaciones comunicativas.</li> </ul>	<p>CE2. Cuestionario de comprensión lectora en inglés.</p> <p>CE3. Escucha de un audio en inglés.</p> <p>CE4. Escucha de un video en inglés.</p> <p>CE5. Escucha de un audio en inglés.</p>	<p>Escucha de audio "Lectura" en inglés.</p> <p>Investigación documental.</p>	X	N/A	Escritura	N/A	N/A	Escritura, lectura, comprensión lectora y gramática.	Capacidad y comprensión.	10	0	7	3	Documentos	El estudiante de inglés debe comprender y escribir en inglés.			
5. Programas de Estudios y de cursos	<p>El alumno de unidad de aprendizaje el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar los programas de estudios y de cursos.</li> </ul>	<p>CE2. Cuestionario de comprensión lectora en inglés.</p> <p>CE3. Escucha de un audio en inglés.</p> <p>CE4. Escucha de un video en inglés.</p> <p>CE5. Escucha de un audio en inglés.</p>	<p>Escucha de audio "Lectura" en inglés.</p> <p>Investigación documental.</p>	X	N/A	Escritura	N/A	N/A	Escritura, lectura, comprensión lectora y gramática.	Capacidad y comprensión.	10	0	5	3	Documentos	El estudiante de inglés debe comprender y escribir en inglés.			



 <b>FICHA TÉCNICA</b> <b>TÓPICOS SELECTOS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES</b>	
Nombre:	Tópicos Selectos de los Negocios Internacionales
Clave:	TSN -ES
Justificación:	Proporcionar a los estudiantes los elementos necesarios para que en sus planes de negocios se integren variables de actualidad, con la finalidad de hacer más atractivas sus propuestas.
Objetivo:	El alumno será capaz de diseñar estrategias que permitan dinamizar el comercio internacional
Habilidades:	
Competencias genéricas a desarrollar:	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realizar operaciones de intercambio internacional, cumpliendo con los lineamientos y estándares requeridos para incrementar los flujos de capital y la competitividad de la empresa</li> </ul>
Capacidades a desarrollar en la asignatura	Competencias a las que contribuye la asignatura
<ul style="list-style-type: none"> <li>Identificar la estructura de planes de mercadotecnia bajo la metodología de la planeación estratégica para su utilización y aplicación en las actividades mercadológicas de la empresa en el ámbito internacional.</li> <li>Ejecutar la mezcla de mercadotecnia conforme a los objetivos mercadológicos y oportunidades del mercado en el contexto internacional para contribuir al crecimiento y expansión de la empresa.</li> <li>Identificar las herramientas de análisis mercadológico mediante la apreciación de ventajas y desventajas de su aplicación en situaciones de mercado para seleccionar estrategias de mercadotecnia internacional.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementar Plan de Negocios de Exportación utilizando la metodología establecida por los organismos de fomento a los negocios internacionales para penetrar y/o expandir las operaciones de la empresa hacia los mercados globales, permitiendo el incremento de los flujos de capital y la competitividad de la empresa.</li> <li>Formular Plan de Negocios de Exportación integrando los elementos necesarios para su implementación, para penetrar y/o expandir las operaciones de la empresa hacia los mercados globales.</li> <li>Desarrollar una oferta de mercado empleando diferentes herramientas mercadológicas que permitan diseñar planes efectivos de mercadotecnia internacional.</li> <li>Formular planes de mercadotecnia</li> </ul>



<p>Seleccionar las herramientas de análisis mercadológico con base en la información del producto y mercado para una adecuada toma de decisiones.</p>	<p>internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>tomando como base la planeación estratégica en el área comercial que permita a la empresa eficientar las actividades mercadológicas a favor de sus productos y mercados.</li> </ul>				
<p>Estimación de tiempo (horas) necesario para transmitir el aprendizaje al alumno, por Unidad de Aprendizaje:</p>	<p>Unidades de aprendizaje</p>	<p>HORAS TEORIA</p>		<p>HORAS PRÁCTICA</p>	
		<p>presencial</p>	<p>No presencial</p>	<p>presencial</p>	<p>No Presencial</p>
	<p>1. Operación Aduanera</p>	<p>5</p>	<p>0</p>	<p>5</p>	<p>3</p>
	<p>2. Planeación y organización de las ventas internacionales</p>	<p>10</p>	<p>0</p>	<p>3</p>	<p>3</p>
	<p>3. Aspectos Fiscales y Financieros de las operaciones comerciales internacionales</p>	<p>9</p>	<p>0</p>	<p>6</p>	<p>3</p>
<p>4. Requerimientos Internacionales para la realización de operaciones comerciales.</p>	<p>10</p>	<p>0</p>	<p>7</p>	<p>3</p>	
<p>Total de horas por cuatrimestre:</p>	<p>90</p>				
<p>Total de horas por semana:</p>	<p>6</p>				
<p>Creditos:</p>	<p>6</p>				

# INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN



Subsistema de Universidades  
Politécnicas

**Lista de cotejo de mapa conceptual de los diferentes pasos a seguir para la realización de operaciones comerciales internacionales.**

**DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN**

Nombre del alumno:		Firma del alumno
Materia: Tópicos Selectos de Negocios Internacionales		Valor total de reactivos:
Periodo:	Fecha:	Matricula:
Nombre del instructor:		Firma del instructor


**INSTRUCCIONES**

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	El trabajo será recibido únicamente el			
10	Lista de cotejo Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumno, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
5	Contenido en orden (Pre- portada, Portada, Contenido de material).			
5	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos). <b>Limpieza</b> (NO: borrones, corrector, manchas). Hojas de color blanco o en su caso hojas tabulares de cuatro columnas			
40	Identificar los requisitos para la realización de operaciones comerciales			
40	Realizar un ejemplo del procedimiento a seguir.			
<b>VALORACIÓN :</b>		<b>TOTAL</b>		
		<b>% FINAL</b>		
<b>VALOR ESPERADO DE LA PRUEBA</b>		<b>100%</b>		

**MÉTODO DE EVALUACIÓN:** Observación del producto terminado

**COMENTARIOS:**

 <p>Universidades Politécnicas</p>	<p>Guía de Observación de un ejemplo de operación comercial</p>	<p>Logotipo de la Universidad</p>		
<p>UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE _____  <i>Tópicos Selectos de Negocios Internacionales</i>                  NOMBRE DE LA ASIGNATURA _____</p>				
<p><b>INSTRUCCIONES</b></p>				
<p>Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.</p>				
Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	<b>Puntualidad</b> para iniciar y concluir la exposición.			
10%	<b>Esquema de diapositiva.</b> Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.			
5%	<b>Portada:</b> Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Asignatura, Profesor, Alumnos, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
10%	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos).			
10%	<b>Exposición.</b> a. Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total			
15%	b. Desarrollo del tema fundamentado y con una secuencia estructurada.			
5%	b. Organización de los integrantes del equipo.			
5%	c. Expresión no verbal (gestos, miradas y lenguaje corporal).			
20%	<b>Preparación de la exposición.</b> Dominio del tema. Habla con seguridad.			
10%	Apariencia y arreglo personal.			
100.%	<b>CALIFICACIÓN:</b>			



**Lista de cotejo de un resumen del proceso a seguir para la realización de Ventas Internacionales**

**DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN**

Nombre del alumno:	Firma del alumno
Materia: Tópicos Selectos de Negocios Internacionales	Valor total de reactivos:
Periodo:	Fecha:
Nombre del instructor:	Matricula:
	Firma del instructor

**INSTRUCCIONES**

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	El trabajo será recibido únicamente el			
10	Lista de cotejo Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumno, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
5	Contenido en orden (Pre- portada, Portada, Contenido de material).			
5	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos). <b>Limpieza</b> (NO: borrones, corrector, manchas). Hojas de color blanco o en su caso hojas tabulares de cuatro columnas			
40	Identificar los requisitos para la realización de operaciones comerciales			
40	Realizar un ejemplo del procedimiento a seguir.			
<b>VALORACIÓN :</b>		<b>TOTAL</b>		
		<b>% FINAL</b>		
		<b>VALOR ESPERADO DE LA PRUEBA</b>	<b>100%</b>	

**MÉTODO DE EVALUACIÓN:** Observación del producto terminado

**COMENTARIOS:**

 <p>Universidades Politécnicas</p>	<p>Guía de Observación de un caso práctico dónde se identifiquen los pasos a seguir en la realización de operaciones comerciales Internacionales</p>	<p>Logotipo de la Universidad</p>		
<p>UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE _____  <i>Tópicos Selectos de Negocios Internacionales</i>                  NOMBRE DE LA ASIGNATURA _____</p>				
<p style="text-align: center;"><b>INSTRUCCIONES</b></p>				
<p>Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.</p>				
Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	<b>Puntualidad</b> para iniciar y concluir la exposición.			
10%	<b>Esquema de diapositiva.</b> Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.			
5%	<b>Portada:</b> Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Asignatura, Profesor, Alumnos, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
10%	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos).			
10%	<b>Exposición.</b> a. Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total			
15%	b. Desarrollo del tema fundamentado y con una secuencia estructurada.			
5%	b. Organización de los integrantes del equipo.			
5%	c. Expresión no verbal (gestos, miradas y lenguaje corporal).			
20%	<b>Preparación de la exposición.</b> Dominio del tema. Habla con seguridad.			
10%	Apariencia y arreglo personal.			
100.%	<b>CALIFICACIÓN:</b>			



**Lista de cotejo de un resumen referente a ley fiscal utilizada para la realización de operaciones comerciales.**

**DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN**

Nombre del alumno:	Firma del alumno
Materia: Tópicos Selectos de Negocios Internacionales	Valor total de reactivos:
Periodo:	Fecha:
Nombre del instructor:	Matricula:
	Firma del instructor

**INSTRUCCIONES**

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	El trabajo será recibido únicamente el			
10	Lista de cotejo Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumno, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
5	Contenido en orden (Pre- portada, Portada, Contenido de material).			
5	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos). <b>Limpieza</b> (NO: borrones, corrector, manchas). Hojas de color blanco o en su caso hojas tabulares de cuatro columnas			
40	Identificar los requisitos para la realización de operaciones comerciales			
40	Realizar un ejemplo del procedimiento a seguir.			
<b>VALORACIÓN :</b>		<b>TOTAL</b>		
		<b>% FINAL</b>		
<b>VALOR ESPERADO DE LA PRUEBA</b>		<b>100%</b>		

**MÉTODO DE EVALUACIÓN:** Observación del producto terminado

**COMENTARIOS:**



Subsistema de  
Universidades  
Politécnicas

**Lista de cotejo de elementos financieros considerados al momento de tomar la decisión de realizar alguna operación comercial.**

<i>DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN</i>				
Nombre del alumno:			Firma del alumno	
Materia: Tópicos Selectos de Negocios Internacionales			Valor total de reactivos:	
Periodo:		Fecha:	Matricula:	
Nombre del instructor:			Firma del instructor	
<i>INSTRUCCIONES</i>				
Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.				
<i>Valor del reactivo</i>	<i>Característica a cumplir (Reactivo)</i>	<i>CUMPLE</i>		<i>OBSERVACIONES</i>
		<i>SI</i>	<i>NO</i>	
	El trabajo será recibido únicamente el			
10	Lista de cotejo Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumno, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
5	Contenido en orden (Pre- portada, Portada, Contenido de material).			
5	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos). <b>Limpieza</b> (NO: borrones, corrector, manchas). Hojas de color blanco o en su caso hojas tabulares de cuatro columnas			
40	Identificar los requisitos para la realización de operaciones comerciales			
40	Realizar un ejemplo del procedimiento a seguir.			
<i>VALORACIÓN :</i>		<i>TOTAL</i>		
		<i>% FINAL</i>		
<i>VALOR ESPERADO DE LA PRUEBA</i>			<i>100%</i>	
<i>MÉTODO DE EVALUACIÓN: Observación del producto terminado</i>				
<i>COMENTARIOS:</i>				





Subsistema de  
Universidades  
Politécnicas

**Lista de cotejo de reporte referente a las diversas instituciones Internacionales reguladoras de actividades comerciales entre países.**

<b>DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN</b>				
Nombre del alumno:			Firma del alumno	
Materia: Tópicos Selectos de Negocios Internacionales			Valor total de reactivos:	
Periodo:		Fecha:	Matricula:	
Nombre del instructor:			Firma del instructor	
<b>INSTRUCCIONES</b>				
Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.				
Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	El trabajo será recibido únicamente el			
10	Lista de cotejo Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumno, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
5	Contenido en orden (Pre- portada, Portada, Contenido de material).			
5	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos). <b>Limpieza</b> (NO: borrones, corrector, manchas). Hojas de color blanco o en su caso hojas tabulares de cuatro columnas			
40	Identificar los requisitos para la realización de operaciones comerciales			
40	Realizar un ejemplo del procedimiento a seguir.			
<b>VALORACIÓN :</b>		<b>TOTAL</b>		
		<b>% FINAL</b>		
<b>VALOR ESPERADO DE LA PRUEBA</b>			<b>100%</b>	
<b>MÉTODO DE EVALUACIÓN:</b> Observación del producto terminado				
<b>COMENTARIOS:</b>				



**Lista de cotejo de ensayo de la historia de los organismos de comercio internacional**

**DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN**

Nombre del alumno:		Firma del alumno
Materia: Tópicos Selectos de Negocios Internacionales		Valor total de reactivos:
Periodo:	Fecha:	Matricula:
Nombre del instructor:		Firma del instructor

**INSTRUCCIONES**

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	El trabajo será recibido únicamente el			
10	Lista de cotejo Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumno, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
5	Contenido en orden (Pre- portada, Portada, Contenido de material).			
5	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos). <b>Limpieza</b> (NO: borrones, corrector, manchas). Hojas de color blanco o en su caso hojas tabulares de cuatro columnas			
40	Identificar los requisitos para la realización de operaciones comerciales			
40	Realizar un ejemplo del procedimiento a seguir.			
<b>VALORACIÓN :</b>		<b>TOTAL</b>		
		<b>% FINAL</b>		
<b>VALOR ESPERADO DE LA PRUEBA</b>		<b>100%</b>		

**MÉTODO DE EVALUACIÓN:** Observación del producto terminado

**COMENTARIOS:**

 <p>Universidades Politécnicas</p>	<p>Guía de Observación de aso real, dónde se compare la comercialización de los requerimientos nacionales contra los requerimientos del socio comercial.</p>	<p>Logotipo de la Universidad</p>		
<p>UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE _____  <i>Tópicos Selectos de Negocios Internacionales</i>                  NOMBRE DE LA ASIGNATURA _____</p>				
<p style="text-align: center;"><b>INSTRUCCIONES</b></p>				
<p>Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.</p>				
Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	<b>Puntualidad</b> para iniciar y concluir la exposición.			
10%	<b>Esquema de diapositiva.</b> Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.			
5%	<b>Portada:</b> Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Asignatura, Profesor, Alumnos, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
10%	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos).			
10%	<b>Exposición.</b> a. Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total			
15%	b. Desarrollo del tema fundamentado y con una secuencia estructurada.			
5%	b. Organización de los integrantes del equipo.			
5%	c. Expresión no verbal (gestos, miradas y lenguaje corporal).			
20%	<b>Preparación de la exposición.</b> Dominio del tema. Habla con seguridad.			
10%	Apariencia y arreglo personal.			
100.%	<b>CALIFICACIÓN:</b>			



Subsistema de  
Universidades  
Politécnicas

**Lista de cotejo de reporte referente a las diversas instituciones Internacionales reguladoras de actividades comerciales entre países.**

**DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN**

Nombre del alumno:	Firma del alumno
Materia: Tópicos Selectos de Negocios Internacionales	Valor total de reactivos:
Periodo:	Fecha:
Nombre del instructor:	Matricula:
	Firma del instructor

**INSTRUCCIONES**

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	El trabajo será recibido únicamente el			
10	Lista de cotejo Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumno, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
5	Contenido en orden (Pre- portada, Portada, Contenido de material).			
5	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos). <b>Limpieza</b> (NO: borrones, corrector, manchas). Hojas de color blanco o en su caso hojas tabulares de cuatro columnas			
40	Identificar los requisitos para la realización de operaciones comerciales			
40	Realizar un ejemplo del procedimiento a seguir.			
<b>VALORACIÓN :</b>		<b>TOTAL</b>		
		<b>% FINAL</b>		
		<b>VALOR ESPERADO DE LA PRUEBA</b>	<b>100%</b>	

**MÉTODO DE EVALUACIÓN:** Observación del producto terminado

**COMENTARIOS:**



Subsistema de **Universidades  
Politécnicas**

**Lista de cotejo de una investigación de todos los programas de fomento al comercio que tiene nuestro país y sus características.**

**DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN**

Nombre del alumno:	Firma del alumno
Materia: Tópicos Selectos de Negocios Internacionales	Valor total de reactivos:
Periodo:	Fecha:
Nombre del instructor:	Matricula:
	Firma del instructor

**INSTRUCCIONES**

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
	El trabajo será recibido únicamente el			
10	Lista de cotejo Portada: Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Materia, Maestro, Alumno, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
5	Contenido en orden (Pre- portada, Portada, Contenido de material).			
5	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos). <b>Limpieza</b> (NO: borrones, corrector, manchas). Hojas de color blanco o en su caso hojas tabulares de cuatro columnas			
40	Identificar los requisitos para la realización de operaciones comerciales			
40	Realizar un ejemplo del procedimiento a seguir.			
<b>VALORACIÓN :</b>		<b>TOTAL</b>		
		<b>% FINAL</b>		
<b>VALOR ESPERADO DE LA PRUEBA</b>		<b>100%</b>		

**MÉTODO DE EVALUACIÓN:** Observación del producto terminado

**COMENTARIOS:**

 <p>Subsistema de <b>Universidades Politécnicas</b></p>	<p>Guía de Observación de un proyecto de Negocios dónde parte de la mejora del mismo sea la aplicación de algún programa de fomento para la exportación o importación.</p>	<p>Logotipo de la Universidad</p>		
<p>UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE _____ <i>Tópicos Selectos de Negocios Internacionales</i> NOMBRE DE LA ASIGNATURA _____</p>				
<b>INSTRUCCIONES</b>				
<p>Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.</p>				
Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	<b>Puntualidad</b> para iniciar y concluir la exposición.			
10%	<b>Esquema de diapositiva.</b> Colores y tamaño de letra apropiada. Sin saturar las diapositivas de texto.			
5%	<b>Portada:</b> Nombre de la escuela (logotipo), Carrera, Asignatura, Profesor, Alumnos, Matricula, Grupo, Lugar y fecha de entrega.			
10%	<b>Ortografía</b> (cero errores ortográficos).			
10%	<b>Exposición.</b>			
15%	a. Utiliza las diapositivas como apoyo, no lectura total			
5%	b. Desarrollo del tema fundamentado y con una secuencia estructurada.			
5%	b. Organización de los integrantes del equipo.			
5%	c. Expresión no verbal (gestos, miradas y lenguaje corporal).			
20%	<b>Preparación de la exposición.</b> Dominio del tema. Habla con seguridad.			
10%	Apariencia y arreglo personal.			
100.%	<b>CALIFICACIÓN:</b>			

## BIBLIOGRAFÍA

## BIBLIOGRAFÍA

TÍTULO:	Las aduanas y el comercio internacional
AUTOR:	Cabello Pérez, Miguel
AÑO:	2010
EDITORIAL O REFERENCIA:	ESIC editorial
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN :	
ISBN O REGISTRO:	9788473568258

TÍTULO:	Logística Internacional: administración de la cadena de suministro global
AUTOR:	Douglas, Long
AÑO:	2008
EDITORIAL O REFERENCIA:	Limusa
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN :	México
ISBN O REGISTRO:	9789681865818

TÍTULO:	La Asociación Latinoamericana de Libre Comercio: Aspectos fiscales
AUTOR:	Mexico. Dirección General de Estudios Hacendarios
AÑO:	
EDITORIAL O REFERENCIA:	Secretaría de Hacienda y Crédito Público, Dirección General de Estudios Hacendarios, 1961
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN :	2011
ISBN O REGISTRO:	

## COMPLEMENTARIA

TÍTULO:	Negocios Internacionales
AUTOR:	Daniels & John

PROGRAMA DE ESTUDIOS

AÑO:	2008
EDITORIAL O REFERENCIA:	Pearson
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN :	México
ISBN O REGISTRO:	9786074424195.00

TÍTULO:	Negocios Internacionales, competencia en el mercado global	
AUTOR:		
AÑO:	México	
EDITORIAL O REFERENCIA:	Mc Graw Hill	
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN :	2011	
ISBN O REGISTRO:	9786071505835	
TÍTULO:	Competencias de coaching aplicadas a estándares internacionales	
AUTOR:	Goldvarg, Damian	
AÑO:	2009	
EDITORIAL O REFERENCIA:	Granica	
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN :	México	
ISBN O REGISTRO:	9.78951E+12	





