



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO
División de Ciencias Económicas y Administrativas
Departamento de Administración
Licenciatura en Administración



SEMINARIO DE COMERCIO INTERNACIONAL

UNIDAD: Regional Centro	EJE DE FORMACIÓN: Especializante
DIVISIÓN: De Ciencias Económicas y Administrativas	HORAS: 64
DEPARTAMENTO: De Administración	REQUISITO (S): 261 CRÉDITOS
MATERIA: Seminario de Comercio Internacional	ESPACIO EDUCATIVO: Optativa Acentuación en Mercadotecnia
CLAVE: 8715	MODALIDAD: Seminario
CRÉDITOS: 5	HORAS CLASE POR SEMANA: 4
PROGRAMA: Licenciatura en Administración	TEORÍA: 1 PRÁCTICA: 3
	Depto. Que Ofrece el Servicio: Administración

OBJETIVO GENERAL DE LA MATERIA

Integrar los conocimientos adquiridos en el área mediante el estudio y análisis de los factores que determinan la competitividad de una empresa, con el fin de entender los orígenes de las ventajas competitivas para defender la posición e identificar oportunidades de negocios.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. El alumno presentará un marco metodológico de análisis y describirá la estructura de mercado que tiene la empresa y su competencia.
2. Identificará las barreras de entrada de la industria, distinguirá el poder de los proveedores y analizará el efecto de los productos sustitutos sobre la empresa.



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Administración

Licenciatura en Administración



CONTENIDO SINTÉTICO

1. Introducción
2. La empresa y su Competencia
3. Demanda
4. Los nuevos competidores
5. El poder de los proveedores
6. Los productos sustitutos

ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA

- Resúmenes
- Ilustraciones
- Analogías
- Mapas conceptuales y redes semánticas
- Evaluaciones
- Solución de casos prácticos
- Simulación

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Exposición, análisis y discusión de temas
- Investigación y análisis de temas selectos
- Investigación bibliográfica de conceptos
- Discusiones de grupo
- Solución de problemas teórico – prácticos
- Búsqueda de información adicional a cada uno de los temas, utilizando las nuevas tecnologías de comunicación e informática.



"El saber de mis hijos
hará mi grandeza"

UNIVERSIDAD DE SONORA

UNIDAD REGIONAL CENTRO

División de Ciencias Económicas y Administrativas

Departamento de Administración

Licenciatura en Administración



SISTEMA DE EVALUACIÓN

Porcentualmente la calificación se obtendrá de la siguiente manera:

La suma de las calificaciones de 3 exámenes parciales (15% c/u).....	45%
Presentación de trabajos	40%
Participación en discusiones grupales	15%
Total	100%

PERFIL ACADÉMICO DEL DOCENTE

- Licenciado en Administración, Licenciado en Mercadotecnia, preferentemente con experiencia en Comercio Internacional
- Preferentemente con grado de maestría
- Experiencia comprobada de preferencia, en posiciones ejecutivas y/o Consultoría en el área de mercadotecnia
- Mostrar interés por la enseñanza
- Experiencia mínima en docencia de tres años.
- Manejo tecnología de vanguardia

BIBLIOGRAFIA BASICA

1. JEFKINS Frank W. Comercialización actual. Editorial Thornton
2. GARRIDO J. Cómo vender más en su tienda. Editorial Gestión 2000