

PLAN 2012

TEMAS QUE SE INCLUYEN EN EL EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS ESCRITO Y ORAL PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE LA MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

PLAN 2012

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. FUNDAMENTOS DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN INTERNACIONALES.

1. Principales enfoques de dirección y gestión; fundamentos administrativos.
2. Estructura organizacional y su interrelación con el factor humano; importancia del factor humano.
3. Influencia de la globalización sobre el factor humano y las organizaciones.

II. LIDERAZGO.

1. Teorías y estilos de liderazgo.
2. Tendencias actuales.
3. Comunicación, liderazgo y poder.
4. Liderazgo visionario: autoconocimiento y superación personal.
5. Actitudes de liderazgo: iniciativa; toma de decisiones; responsabilidad; ingenio, flexibilidad y cambio; accionar ético; confianza y lealtad; equidad y diversidad.

III. DESARROLLO GERENCIAL Y ORGANIZACIONAL.

1. Objetivos y cultura de la empresa.
2. Pensamiento sistémico y pensamiento crítico.
3. Identificación de problemas, necesidades u oportunidades; pensamiento creativo; identificación de soluciones; establecimiento de metas; innovación.
4. Papel del ejecutivo como desarrollador de gente y de la organización.
5. Elementos del desarrollo: propio, de los colaboradores y de la organización.
6. El gerente de negocios internacionales: características y habilidades; rol y funciones.
7. Habilidades interpersonales: comunicación (estrategias; comunicación oral y escrita; manejo de información gráfica); conocimiento del contexto social, cultural y económico; importancia de la sustentabilidad; conocimiento de las necesidades del cliente.

IV. EL EJECUTIVO COMO MOTIVADOR.

1. Concepto e impacto de la motivación en la organización.
2. Factores que inciden en la satisfacción laboral.
3. Teorías motivacionales de: *Maslow, Hezberg, Vroom*, entre otras.

V. EVALUACIÓN DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL EN SUS DIFERENTES NIVELES.

1. Comportamiento individual: el hombre como sistema bio-psico-social y su proceso de desarrollo; la estructura de la personalidad y sus manifestaciones conductuales; el hombre global (reto para el ejecutivo mexicano).
2. Comportamiento grupal: influencia individuo-grupo y viceversa; procesos de comunicación; formación de equipos de trabajo (proceso y nuevos paradigmas).
3. Comportamiento bajo presión: elementos de la presión laboral y su impacto en la organización; manejo de la presión laboral.
4. Comportamiento organizacional: local e internacional.

VI. CULTURA ORGANIZACIONAL.

1. Elementos y manifestaciones.
2. Proceso de la cultura organizacional internacional.
3. Clima organizacional.

VII. CONFLICTO ORGANIZACIONAL.

1. Definición y tipos de conflictos.
2. Partes en conflicto; manejo de conflictos.
3. Negociación y conflicto.

VIII. CAMBIO ORGANIZACIONAL.

1. Los nuevos paradigmas internacionales.
2. Proceso de cambio; manejo del cambio.
3. Comunicación asertiva.

IX. LA CALIDAD Y EL SERVICIO EN LA ORGANIZACION.

1. Definición de calidad.
2. El control de calidad en la organización.
3. Calidad total.
4. Círculos de calidad.
5. Delimitación y características de los servicios en la organización.
6. Factores críticos de éxito en los negocios.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.

1. El aspecto tecnológico como factor productivo.
2. Ventajas competitivas y competencia multinacional.
3. Expansión a los mercados extranjeros: diferencia entre competir internacionalmente y globalmente.
4. Diferencia entre países en cuanto a sus condiciones culturales, demográficas y de mercado.
5. El potencial de las ventajas locales.
6. Análisis de costos.
7. Fluctuaciones en el tipo de cambio.
8. Restricciones y requerimientos de los gobiernos anfitriones.
9. Competencia multipaís versus competencia global.

II. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GLOBAL.

1. Opciones estratégicas para incursionar y competir en mercados extranjeros.
2. Obtención de ventajas de ubicación.
3. Transferencia de competencias y capacidades entre fronteras.
4. Coordinación de actividades transfronterizas.
5. Principios y elementos de la planeación estratégica.

III. CABILDEO EN LOS NEGOCIOS.

1. Definición e importancia.
2. Cabildeo y ética.
3. Cabildeo y restricciones jurídicas.
4. Cabildeo como estrategia de negociación.
5. Planeación y habilidades.

IV. NEGOCIOS EN LÍNEA.

1. Definición e importancia.
2. Estrategias de negociación: B2B (*Business to Business*); B2C (*Business to Consumer*), B2G (*Business to Government*).
3. Beneficios.
4. Estructura de un plan de *e-business*.
5. Mantenimiento de los sistemas de *e-business*.
6. Desarrollo de una estrategia de promoción.

V. RESERVAS DE UTILIDADES Y SUBSIDIOS ENTRE MERCADOS Y ESTRATEGIAS OFENSIVAS GLOBALES.

1. Alianzas estratégicas.
2. Empresas conjuntas con socios extranjeros.
3. Los riesgos de las alianzas.
4. Aprovechamiento máximo de las alianzas.

VI. COMPETENCIA EN MERCADOS EXTRANJEROS EMERGENTES.

1. Principales mercados emergentes y sus características sociales, económicas y culturales.
2. Alianzas estratégicas entre países: la nueva forma de los negocios globales.

FINANZAS INTERNACIONALES

I. ASPECTOS FUNDAMENTALES DE LA ECONOMÍA.

1. Análisis e Interrelación de las variables macroeconómicas.
2. Dinámica económica de México.
3. Pesos, dólares y crisis financieras.
4. La oferta y la demanda de divisas.
5. Tipos de cambios directos, cruzados y de equilibrio.
6. Arbitraje de tipos de cambio.
7. Especulación en el mercado *Spot*.

II. MERCADO DE DIVISAS.

1. Definición e importancia.
2. Estructura.
3. Mercado cambiario.
4. Divisas.
5. Operaciones.
6. Participantes.
7. Tipos de cambio.
8. Determinación.
9. Depreciación.
10. Apreciación.
11. Mercado cambiario al contado y adelantado.
12. Oferta y demanda de divisas.
13. Regímenes cambiarios.
14. Teorías paridad cambiaria.

III. MERCADO DE DERIVADOS.

1. Antecedentes.
2. Instrumentos bursátiles.
3. Forwards.
4. Swaps.
5. Instrumentos no bursátiles.
6. Futuros.
7. Opciones.
8. Productos derivados en México.
9. MexDer.
10. Especulación, cobertura y arbitraje.

IV. RIESGO FINANCIERO EN LAS OPERACIONES DERIVADAS.

1. Naturaleza del riesgo financiero.
2. Conceptos del riesgo financiero.
3. Tipos de riesgo financiero.
4. Exposición contable.
5. Exposición operativa.
6. Exposición transaccional.
7. Normas de información financiera C-10.
8. Efectos fiscales en operaciones derivadas.
9. El riesgo y los desastres financieros.

MARCO LEGAL DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

I. COMPRAVENTA INTERNACIONAL CON ARREGLO A LA CONVENCIÓN SOBRE LOS CONTRATOS DE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS.

1. Compraventa de plaza a plaza, combinadas y sobre documentos.
2. Compraventa: CIF (cost, insurance, freight); CF (cost and freight); LAB o FOB (free on board); FAS (free alongside the ship).
3. International Commercial Terms (INCOTERMS).

II. CONTRATO DE SUMINISTRO.

1. Concepto.
2. Mercantilidad del contrato y naturaleza jurídica.
3. Elementos personales: derechos y obligaciones.
4. Elementos reales.

III. CONTRATO DE ARRENDAMIENTO FINANCIERO.

1. Concepto y elementos
2. Obligaciones del arrendamiento financiero.

IV. CONTRATO DE SEGURO.

1. Concepto y elementos.
2. Riesgo y siniestro.
3. Coaseguro y reaseguro.

V. CONTRATO DE FRANQUICIA.

1. Concepto y elementos.
2. Administración del contrato.

VI. ORGANIZACIÓN ECONÓMICA DEL ESTADO MEXICANO.

1. Fundamentación constitucional del Derecho Económico en México: artículos 3º, 4º, 5º, 11, 25, 26, 27, 28, 31 (fracción IV), 73 (fracciones VII, VIII, X, XVI y XXIV), 74 (fracción IV), 123, 131 y 134 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos.
2. Facultades del Ejecutivo en materia económica.

MODELOS Y MÉTODOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES

I. ORGANIZACIONES Y TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS.

1. Impacto organizacional: modelo *Porter*; estrategias competitivas; mercados competitivos.
2. Innovación estratégica: modelo de la *Boston Consulting Group* (BCG); estrategia de productos, ciclo de vida de productos.

II. PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA.

1. Análisis del flujo de efectivo empresarial.
2. Planes financieros: a corto plazo; a largo plazo.
3. Planeación presupuestal de efectivo.
4. Estados financieros proyectados (pro forma): estado de resultados, pronósticos del balance general.
5. Evaluación de estados financieros.
6. Apalancamiento operativo y financiero.
7. Punto de equilibrio: operativo y financiero.

III. DECISIONES FINANCIERAS DE CORTO PLAZO.

1. Ciclo de conversión de efectivo-inversión: conversión del inventario, cuentas por cobrar, diferimiento de las cuentas por pagar, ciclo de conversión del efectivo.
2. El sistema ABC: administración de inventarios, modelo de cantidad económica del pedido, sistema de justo a tiempo y de planeación óptima de requerimiento de materiales.

IV. PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

1. Ingresos en efectivo.
2. Egresos en efectivo.
3. Flujo de efectivo contra ingresos contables: costos hundidos, de oportunidad, por efectos externos, de embarque e instalación e inflación.

V. RENDIMIENTO DE LOS ACCIONISTAS COMPARADO CON EL RENDIMIENTO DE CAPITAL EN LIBROS.

1. Concepto.
2. Sistema de análisis Du Pont.
3. Valuación de activos financieros.
4. Modelo de valuación de acciones.
5. Maximización de riqueza de los accionistas: valor económico agregado (EVA®); rentabilidad neta sobre la inversión.

VI. REINGENIERÍA DE PROCESOS.

1. Optimización de los procesos empresariales.
2. Acceso a información confiable, precisa y oportuna.
3. La posibilidad de compartir información entre todos los componentes de la organización.
4. Eliminación de datos y operaciones innecesarias.
5. Reducción de tiempos y de los costes de los procesos.

VII. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS COMO VENTAJA COMPETITIVA.

1. Empresa y mercado.
2. Rentabilidad financiera y costos.
3. Maximización de utilidades y costos.

VIII. MODELO DE EDWARD I. ALTMAN

1. Características del modelo.
2. Campo de estudio.

DESARROLLO DE PROYECTOS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. PROYECTOS EN COLABORACIÓN INTERNACIONAL.

1. Importancia de la colaboración internacional.
2. Proyectos con múltiples propósitos.
3. Casos mexicanos de éxito.

II. ESTRUCTURA DEL PROYECTO.

1. Definición, elementos y variables.
2. Impacto económico local del proyecto.
3. Agentes económicos que intervienen.
4. Estructura de costos.
5. Bondad económica del proyecto.
6. Determinación de mercado, tecnología, inversiones, insumos, transformación, distribución y financiamiento.

III. ENTORNO DEL PROYECTO.

1. Análisis económico mundial.
2. Determinación de las regiones involucradas.
3. Análisis y proyección sectorial.
4. Oportunidades en el marco de la cooperación para el desarrollo.

IV. COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA.

1. Obtención de recursos a través de redes locales.
2. Generación de ventajas por medio de vínculos multiempresa.
3. Triple hélice: Universidad-Gobierno-Empresa.
4. Colaboración con organismos multilaterales y gobiernos de otras regiones.

V. EVALUACIÓN FINANCIERA.

1. Productividad en inversiones a largo plazo.
2. Estructura del *Cash Flow*.
3. Aplicación del Valor Presente Neto (VPN).
4. Incertidumbre e impacto en el proyecto.

VALUACIÓN DE PROYECTOS EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. ASPECTOS GENERALES.

1. Objetivos financieros de las inversiones a largo plazo.
2. Proceso de un estudio de factibilidad financiera.
3. Creación y operación de un modelo en Excel.

II. DATOS BASE DEL PROYECTO.

1. Ingresos del proyecto.
2. Cronograma de inversiones.
3. Costo unitario directo.
4. Gastos de producción y de operación del proyecto.
5. Supuestos o hipótesis del proyecto.
6. Bases de matemáticas financieras.

III. PROYECCIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS.

1. Estado de resultados.
2. Capital de trabajo.
3. Depreciaciones.
4. Financiamiento y amortización de créditos.
5. Estado de posición financiera.

IV. MÉTODOS DE ANÁLISIS FINANCIEROS DEL PROYECTO.

1. Razones o índices financieros.
2. Punto de equilibrio.
3. Efectos fiscales.

V. MÉTODOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS.

1. Flujo de efectivo neto.
2. Valor presente neto.
3. Análisis de recuperación de la inversión.
4. Índice de rendimiento accionario.
5. Costo de capital y estructura de financiamiento.
6. Tasa interna de rendimiento.
7. Toma de decisiones.

VI. MANEJO DEL RIESGO FINANCIERO IMPLICADO EN EL PROYECTO.

1. Variables críticas de éxito.
2. Análisis de sensibilidad y simulación del proyecto.
3. Valor del proyecto.
4. Análisis de riesgo.
5. Terminología utilizada en la evaluación financiera de proyectos.

ÉTICA Y RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LAS ORGANIZACIONES

I. RESPONSABILIDAD Y ÉTICA.

1. Nuevas dimensiones de la responsabilidad.
2. Características de la ética.
3. La conciencia moral.
4. Diferencia entre ética y moral.
5. Distinciones entre principio, virtud, valor y valoración.
6. El nuevo papel del saber en la moral.
7. Bien común y responsabilidad social.
8. La acción libre y responsable.
9. El vacío de la ética.

II. PRINCIPIOS ÉTICOS EN LOS NEGOCIOS.

1. Derechos y obligaciones.
2. La Justicia: distributiva; como igualdad (igualitarismo); capitalista; socialista; como libertad; como equidad; retributiva; compensatoria.
3. La persona en la organización.
4. Las virtudes y la toma de decisiones.

III. FILOSOFÍA LASALIANA.

1. Antecedentes históricos.
2. Fundamentos doctrinales.
3. Modelo educativo: ideario y misión.
4. La formación humana en la obra lasaliana.
5. La formación integral y el bien común.
6. La educación superior orientada al bien común.

IV. MARCO CONCEPTUAL DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL.

1. La responsabilidad social.
2. Valores esenciales de la empresa.
3. Sentido antropológico y ético de la empresa.
4. Generación de valor.
5. Problemas éticos de la sociedad de la información.

V. GESTIÓN SOCIALMENTE RESPONSABLE.

1. Desarrollo sustentable.
2. Sistema de dirección responsable.
3. Estrategia social o comportamiento socialmente responsable.
4. Tendencias globales. Importancia de la empresa socialmente responsable.
5. Globalización y humanismo.
6. Nuevas perspectivas de la ética, a partir de la globalización.
7. El progreso en la ciencia, en la técnica y en los negocios