ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES -
Asignatura: Gerencia de Negocios Internacionales.
Periodo Académico: Segundo Corte

GUÍA ESTRUCTURAL DE EXPOSICIONES

Docente: Neila Yasmina Millán Cuero

1. INTRODUCCIÓN

La presente guía establece los lineamientos técnicos y conceptuales para el desarrollo de las exposiciones grupales. En el contexto de la **Gerencia de Negocios Internacionales**, es fundamental que los futuros profesionales desarrollen competencias analíticas para diagnosticar entornos complejos, aplicar modelos de decisión fundamentados en evidencia y comprender las dinámicas de internacionalización que rigen el comercio global contemporáneo. Por ende, para el desarrollo de dichas exposiciones encontraran los objetivos de aprendizajes y cada uno de los temas asignados con los respectivos criterios a sustentar.

2. OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

- Sintetizar los fundamentos teóricos de la toma de decisiones y su aplicación en entornos de riesgo e incertidumbre internacional.
- Evaluar modelos de internacionalización exitosos mediante el análisis de casos corporativos globales.
- Contrastar el impacto de las variables endógenas y exógenas en la competitividad de las organizaciones en mercados transfronterizos.

3. CRITERIOS DE CONTENIDO DE ACUERDO A CADA TEMA ASIGNADO

Tema Asignado	Conceptos Fundamentales	Aspectos Críticos a Exponer	Aplicabilidad Gerencial
I. Toma de Decisiones: Tipos y Condiciones ¿Qué es, cuáles son? Y ejemplos Octubre 21	Certeza, riesgo e incertidumbre en la arena global.	Decisiones programadas vs. no programadas; tipología de problemas estructurados.	Evaluación de entrada a mercados emergentes con volatilidad política.
II. Modelos de Toma de Decisiones. ¿Qué es, cuáles son? Y ejemplos Octubre 21	Racionalidad-Limitada, Intuición y Evidencia.	Identificación de sesgos cognitivos y uso de herramientas tecnológicas, Big Data/KPIs en la gerencia.	Selección de socios estratégicos en el extranjero: Análisis de datos vs. Experiencia.
III. Experiencias de Internacionalización.	Estrategias Born Global, Multinacionales y Transnacionales.	Modalidades de entrada (Franquicias,	Estudio de caso: Factores críticos de éxito en una empresa

Tema Asignado	Conceptos Fundamentales	Aspectos Críticos a Exponer	Aplicabilidad Gerencial
¿Qué es, cuáles son? ejemplos Octubre 21		Licencias, Joint Ventures) y adaptabilidad.	multinacional específica.
IV. El Reto de los Negocios Internacionales ¿Qué es, ¿cuáles son? Y ejemplos Octubre 28	Globalización y Ética Corporativa Global.	Barreras no arancelarias, choques culturales y estándares internacionales.	Gestión de crisis en cadenas de suministro ante conflictos geopolíticos.
V. Factores Endógenos y Exógenos. ¿Qué es, cuáles son? Y ejemplos Octubre 28	Análisis Microentorno (recursos) y Macroentorno (PESTEL).	Cultura organizacional, política fiscal, tratados comerciales y tecnología.	Diagnóstico de capacidad exportadora de una organización frente a TLCs vigentes.
VI. Estrategias de organización empresarial para mejorar la eficiencia y competitividad internacional. Octubre 28	Estructura organizacional, departamentalización, delegación, coordinación y centralización o descentralización.	Tipos de estructuras organizacionales, distribución de funciones, comunicación interna y coordinación de áreas.	Organizar recursos, asignar responsabilidades y coordinar las áreas de la empresa. para cumplir objetivos y responder a los mercados internacionales.

4. RÚBRICA EVALUATIVA

Criterio de Evaluación	Indicadores de Logro	Puntaje Máximo
Dominio del Tema	Precisión conceptual, profundidad analítica y solvencia al responder preguntas orientadas por el docente y los estudiantes. (Se califica Individual)	**40**
Aplicabilidad Práctica	Capacidad de conectar la teoría con ejemplos reales o casos de estudio actuales.	**20**

Criterio de Evaluación	Indicadores de Logro	Puntaje Máximo
Coordinación Grupal	Fluidez en las transiciones, equidad en la participación y respeto al tiempo asignado.	**15**
Calidad de Recursos	Uso de ayudas visuales profesionales (PPT/Canva), ortografía y estética del material.	**15**
Imagen Profesional	Presentación personal acorde al entorno ejecutivo y seguridad en la oratoria.	**10**
PUNTAJE TOTAL		**100**

NOTA: Estimados estudiantes, tengan presente que la exposición es en grupo, sin embargo tiene porcentaje de calificación individual. Para el desarrollo de éstas todos deben manejar el tema. La docente seleccionará quién inicia la actividad y, posteriormente, los demás participantes continuarán de manera sucesiva.

El tiempo mínimo establecido para el desarrollo de la exposición será de 30 minutos y el máximo de 45 minutos. Se espera que cada tema sea presentado por ustedes con la metodología de una clase magistral, demostrando dominio, claridad y profundidad en los contenidos abordados. Para fortalecer y complementar la explicación de los temas, contarán con el acompañamiento y apoyo de la docente.

Los estudiantes deberán llevar las exposiciones almacenadas en una memoria USB. Asimismo, se informa que las presentaciones iniciarán puntualmente a las 7:10 a.m. con los estudiantes que se encuentren presentes en el aula. Por tanto, es responsabilidad de cada estudiante asistir y llegar a tiempo a clase para el adecuado desarrollo de la actividad académica.