

**COORDINACIÓN ACADÉMICA**  
Mtro. Alejandro Martínez Serrano  
Lic. Leticia Palacios Espinosa

**DURACIÓN**  
240 hrs.

**SEDE**  
FES ARAGÓN

**HORARIO**  
Sábado de 8:00 a 14:00 hrs.

- Inscripción previa entrevista en jefatura de carrera.

**UBICACIÓN**  
FES Aragón



## DIRECTORIO FES ARAGÓN

M. en I. Fernando Macedo Chagolla  
**Director**

Mtro. Pedro López Juárez  
**Secretario General**

Lic. José Guadalupe Piña Orozco  
**Secretario Académico**

Lic. José Francisco Salgado Rico  
**Secretario Administrativo**

Lic. Mario Marcos Arvizu Cortés  
**Jefe de la División de Universidad Abierta,  
Continua y a Distancia**

Mtra. Elodia del Socorro Fernández Cacho  
**Jefa de la División de Ciencias Sociales**

Mtro. Rodolfo Arturo Villavicencio López  
**Jefe de la Carrera de Relaciones Internacionales**

Lic. Dulce María Acosta Hernández  
**Coordinadora de Educación Continua**

*"Educación para toda la vida."*



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

**FES ARAGÓN**

División de Universidad Abierta, Continua y a Distancia  
Coordinación de Educación Continua

Invítan al

# Diplomado en Inteligencia Comercial y Desarrollo de Negocios Internacionales



**Informes e Inscripciones**

Coordinación de Educación Continua FES ARAGÓN  
Av. Rancho Seco s/n Col. Impulsora, planta baja edificio de la DUACyD  
Tel. 5623-0222 ext. 83003 y 83004, [cedco-fesaragon@unam.mx](mailto:cedco-fesaragon@unam.mx)  
[www.aragon.unam.mx](http://www.aragon.unam.mx)

**CON OPCIÓN A TITULACIÓN**

Que el participante aplique un modelo de generación de inteligencia comercial, que se convierta en una herramienta para desarrollar negocios internacionales en un mundo globalizado y competitivo.

Egresados de la licenciatura en Relaciones Internacionales.

En la actualidad los negocios y el comercio internacional son dos de las áreas laborales donde los egresados de la licenciatura en Relaciones Internacionales se desempeñan profesionalmente, por ello, se ha pensado en este diplomado para actualizar sus conocimientos y brindarles la oportunidad para mejorar sus actividades en un mercado laboral competitivo.

## ESTRUCTURA MODULAR

### I. DINÁMICA ACTUAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.

Ponente: Mtro. Rodolfo Arturo Villavicencio López.

- La globalización y sus implicaciones en los negocios internacionales.
- La nueva cultura de los negocios en el siglo XXI.
- Planeación estratégica para los negocios en la actualidad.
- Empresas inteligentes que generan negocios en ambientes globalizados.

Duración : 30 horas.

### II. LA INTELIGENCIA COMERCIAL: ASPECTOS CONCEPTUALES.

Ponente: Mtro. Alejandro Martínez Serrano.

- Conceptos fundamentales.
- Ciclo de la inteligencia.
- Beneficios de desarrollar inteligencia comercial.
- Aplicación de la inteligencia comercial en los planes de negocios internacionales.

Duración : 30 horas.

### III. GEOGRÁFICA FÍSICA, HUMANA Y GEOECONOMÍA.

Ponente: Dra. Pilar Ostos Cetina.

- Elaboración de mapas para entender la actualidad de los flujos de los negocios internacionales.
- Análisis de indicadores de la geografía física para generar inteligencia comercial.
- Análisis de indicadores de la geografía humana para generar inteligencia comercial.
- Aplicación de la Geoeconomía y sus implicaciones en los negocios internacionales.

Duración : 30 horas.

### IV. ESTRUCTURA ECONÓMICA Y COMERCIAL.

Ponente: Lic. Leticia Palacios Espinosa.

- Interpretación de indicadores de sectores de la economía mundial.
- Análisis de indicadores financieros de la economía mundial.
- Análisis de las principales exportaciones e importaciones a nivel mundial para generar inteligencia comercial.
- Empleo de los medios de transporte para generar inteligencia comercial.
- Aplicación de la información de la estructura económica y comercial internacional en la inteligencia comercial.

Duración : 30 horas.

### V. CULTURA DE NEGOCIOS.

Ponente: Lic. Jeny Guadalupe González Romero.

- Análisis de las diferencias culturales y su limitación en los negocios.
- Conocimiento del protocolo en los negocios.
- Aplicación del código de vestido.
- Formulación de estrategias de negociaciones multiculturales.
- Aplicación de la cultura de negocios en la inteligencia comercial.

Duración : 30 horas.

### VI. SITUACIONES DE RIESGO A LOS NEGOCIOS.

Ponente: Mtro. Juan Daniel Garay Saldaña.

- Análisis de la pobreza como riesgo a los negocios internacionales.
- Identificación de la xenofobia y el racismo como riesgo a los negocios internacionales.
- Consecuencias de la violencia, las guerras y el terrorismo en los negocios internacionales.
- Análisis de las crisis económicas como riesgo a los negocios internacionales.
- Recomendaciones para evitar este tipo de riesgos en los negocios internacionales.

Duración : 30 horas.

### VII. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES.

Ponente: Mtro. Edgar Rodríguez Lozano.

- Análisis: Información del país, área o mercado.
- Análisis de tendencias sociales, económicas de los consumidores y la industria.
- Aplicación de encuestas.
- Empleo de bases de datos.
- Aplicación de investigaciones de mercado en la inteligencia comercial.

Duración : 30 horas.

### VIII. FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL.

Ponente: Mtra. Verónica Guadalupe Maldonado Pérez.

- Identificación del producto.
- Identificación del mercado.
- Plan de comercialización.
- Análisis económico financiero.
- Plan estratégico

Duración : 30 horas.