

## OBJETIVO

El participante ampliará y profundizará conocimientos que le permitirán identificar la importancia de aplicar un modelo de generación de inteligencia comercial, que se convierta en una herramienta para desarrollar negocios internacionales en un mundo globalizado y competitivo.

## DIRIGIDO A

Egresados de la licenciatura en Relaciones Internacionales.

## FUNDAMENTACIÓN

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.

## DIRECTORIO FES ARAGÓN

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

Mtro. Mario Marcos Arvizu Cortés  
**Secretario General**

Ing. Alexis Sampedro Pinto  
**Secretario Académico**

Lic. Jorge Andrés Trejo Solís  
**Secretario Administrativo**

M. en C. Felipe de Jesús Gutiérrez López  
**Secretario de Vinculación y Desarrollo**

Mtro. Arturo Sámano Coronel  
**Jefe de la División de Universidad Abierta,  
Continua y a Distancia**

Dr. Julio César Ponce Quitzamán  
**Jefe de la División de Ciencias Sociales**

Lic. Daniel Edgar Muñoz Torres  
**Jefe de Carrera de  
Relaciones Internacionales**

Lic. Hugo Eduardo Flores Sánchez  
**Jefe de Educación Continua**

**RESPONSABLE ACADÉMICO**  
Mtro. Alejandro Martínez Serrano

**DURACIÓN**  
240 h

**HORARIO**  
Sábados de 8:00 a 14:00 h  
y sesiones a distancia

**SEDE**  
FES Aragón

**MODALIDAD**  
Semipresencial



# DIPLOMADO

Con opción a titulación

## Inteligencia Comercial y Desarrollo de Negocios Internacionales

*“Educación para toda la vida”*



**Informes e Inscripciones**  
Coordinación de Educación Continua FES Aragón,  
Av. Universidad Nacional s/n Col. Impulsora, planta baja edificio de la  
DUACyD Tel. 5623-0222 ext. 83003 y 83024,  
educacioncontinua@aragon.unam.mx  
www.aragon.unam.mx

**NOTA: REVISAR EN SU JEFATURA DE CARRERA LA  
VALIDACIÓN DE OPCIÓN DE TITULACIÓN.**

# ESTRUCTURA MODULAR

## I. DINÁMICA ACTUAL DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

Experto Especialista: Lic. Luis Pioquinto Palacios

- 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

Experto Especialista: Mtro. Adán Miguel Rodríguez Pérez

- 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. ESTRUCTURA ECONÓMICA Y COMERCIAL INTERNACIONAL

Experto Especialista: Lic. Alberto Bueno Sánchez

- 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.

## IV. CULTURA DE NEGOCIOS

Experto Especialista: Lic. Isamely Yerania Gaytán Velázquez

- 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.

## V. GEOGRÁFICA FÍSICA, HUMANA Y GEOECONOMÍA

Experto Especialista: Mtra. Michelle Calderón García

- 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.

## VI. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES

Experto Especialista: Lic. Luis Pioquinto Palacios

- 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.

## VII. SITUACIONES DE RIESGO A LOS NEGOCIOS

Experto Especialista: Mtro. Alejandro Martínez Serrano

- 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.

## VIII. FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONAL

Experto Especialista: Lic. Leticia Palacios Espinosa

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

Duración: 30 horas.