

Nombre de la asignatura	NEGOCIOS INTERNACIONALES
Asesor	Rocio García Aguilar
Presentación del asesor	Lic. en Relaciones Internacionales- FCPyS, Lic. en Economía-FE, Maestría en Administración de Negocios Internacionales- FCA. Jefe de Crédito y Cobranzas en empresa mueblera exportadora.
Semestre	Núcleo Terminal
Requisito	Ninguno
Objetivo general de la asignatura	Al finalizar el curso el alumno conocerá y analizará las ventajas y desventajas de las negociaciones internacionales en que participa México; y explicará cuáles son y en qué consisten las técnicas de negociación internacional, la relevancia de los asuntos a tratar en próximas reuniones bilaterales y multilaterales, y su posible impacto económico.
Contenido	<p>UNIDAD I Importancia de las negociaciones económicas internacionales para México</p> <ul style="list-style-type: none">I.1 En qué consisten y por qué son un instrumento de política económica.I.2 Marco jurídico.I.3 Temas y aspectos económicos de las negociaciones.I.4 ¿Quiénes negocian? Principales contrapartes.I.5 Esbozo de las negociaciones de México.I.6 Ventajas y desventajas de las negociaciones. <p>UNIDAD II El proceso y las técnicas de negociación internacional</p> <ul style="list-style-type: none">II.1 Estilos, planeación y desarrollo de la negociación internacional.II.2 La negociación exitosa.II.3 Axiomas de la comunicación.II.4 Estilos de los negociadores estadounidenses, europeos, japoneses y latinoamericanos.II.5 Estrategias a seguir en cada caso. <p>UNIDAD III Las negociaciones económicas internacionales prioritarias para México</p> <ul style="list-style-type: none">III.1 Con base al volumen de negocios que se realiza con las contrapartes.III.2 Según la influencia en la modificación de la política económica.III.3 De acuerdo a la imagen que se desea proyectar a nivel internacional.

UNIDAD IV Las negociaciones económicas de México por nivel

IV.1 Bilateral con: Estados Unidos, Canadá, Japón, China, Guatemala, Cuba y Brasil.

IV.2 Plurilateral: TLCAN, TLCUE, ALADI, ALCA, Plan Puebla-Panamá, APEC.

IV.3 Organismos regionales: BID, SELA, OLADE, CEPAL, OCDE.

IV.4 Organismos de alcance mundial.

IV.4.1 Con organismos especializados: Banco Mundial, FAO, FIDA, FMI, ONUDI y UNCTAD.

IV.4.2 Con organismos autónomos: OMC, Organización Internacional del Café, y del Azúcar y Fondo Común para los Productos Básicos.

IV.4.3 Con órganos principales y subsidiarios: Consejo Económico y Social; Comisión de Asuntos Económicos y Financieros; comisiones de Desarrollo Social, Población y Desarrollo, Ciencia y Tecnología, y Desarrollo Sostenible.

IV.4.4 Organización Internacional del Trabajo.

Metodología de trabajo

- El curso se realiza en la plataforma moodle del SUA.
- El cronograma marca la fecha límite de entrega de todas las actividades. No se aceptan actividades extemporáneas
- Los archivos que son adjuntados deberán ir nombrados de la siguiente manera: todo en minúsculas, sin acentos, espacios, signos, etc.; apellido paterno del estudiante, abreviación de la tarea entregada, abreviación del curso y número de la unidad. Ejemplo:
Garciatneg4 garcia (apellido) t(tarea) neg(curso) 4(unidad)

Reglamento interno

- Revise con anticipación el material obligatorio y las indicaciones para la realización de las actividades.
- No se aceptan cuadros o información pegada directamente de las páginas del Internet.
- La referencia a la bibliografía consultada es necesaria en todos los trabajos.
- Comente sus dudas antes de contestar las actividades y a lo largo del curso.

Criterios de evaluación

- Actividades: 50%
- Trabajo Final: 50%
- ESCALA DE CALIFICACIÓN:
 - La calificación mínima aprobatoria es 6
 - Calificación debajo del 6 es 5, ejemplo: 5.9=5
 - El NP sólo se otorga cuando se haya acreditado menos del 25% de la calificación, ejemplo: 4=5, 2=NP
 - A partir del 6, la calificación final sube de 0.5 al siguiente número entero, ejemplo: 9.5=10

Referencias

- Bibliografía básica:
 - Appleyard, D. (2005). Economía Internacional, Ed. McGraw-Hill, México.
 - Bancomext (2007). Guía básica del exportador, 12a ed., México.
 - Bancomext (2001). Técnicas de negociación internacional, México.
 - Díaz Mier, M., Coord. (2003). Negocios Internacionales, Ediciones Pirámide, España.
 - García, R. (2011). Mimeo. Material didáctico elaborado para el curso Economía Internacional I impartido en el SUA-FE-UNAM. México.
- Hemerografía básica:
 - Bermúdez, Y.n (2008). Algunas consideraciones sobre la armonización del derecho internacional privado, en Revista de Ciencias Jurídicas, Universidad de Costa Rica, no. 116, mayo- agosto, pp. 139-170.
 - Ortíz, A. (2005). La creación de políticas comerciales en América: lo que se puede aprender de la experiencia mexicana. En Revista sobre Fronteras e Integración, Venezuela, Año 10, no. 19, noviembre, pp. 7-16.
 - Schiavon, J. (2008). Las Relaciones Exteriores de los Estados de la República, Cuadernos del Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales, México, agosto.
 - Trejos, A. (2009). Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina, CEPAL, México, Documento de Investigación no. 110, Serie: Estudios y Perspectivas, junio.
- DOCUMENTOS DE CONSULTA:
 - Plan de Desarrollo 2018-2024, México, Presidencia de la República.
 - OMC (2011). Informe sobre el Comercio Mundial.

Dosificación Modalidad Abierta



Semana	Fecha	Contenido temático	Lectura obligatoria	Actividad de aprendizaje						
				Actividad a desarrollar	Formato de entrega	Fecha y hora de solicitud	Fecha y hora de entrega	Fecha de entrega de calificación y observaciones	Criterios de evaluación	Porcentaje de la evaluación
1	2 febrero	Presentación		Ninguna						
2	9 febrero	UNIDAD I. IMPORTANCIA DE LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES PARA MÉXICO I.1 y I.2	Bermúdez, Y. (2008). García, R. (2011). Mimeo	Realiza una lectura, toma notas de clase, te servirán para el ejercicio práctico y el análisis de caso						
3	16 febrero	UNIDAD I. IMPORTANCIA DE LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES PARA MÉXICO I.3 y I.4	Ortíz, A. (2005). Plan de Desarrollo 2018-2024	Realiza una lectura, toma notas de clase, te servirán para el ejercicio práctico y el análisis de caso						
4	23 febrero	UNIDAD I. IMPORTANCIA DE LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES PARA MÉXICO I.5 y I.6	Plan de Desarrollo 2018-2024 Schiavon, J. (2008).	Ejercicio práctico	Texto en plataforma	2 febrero, 9:00 a.m.	23 febrero, 11:00 p.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Lista de cotejo para ejercicios prácticos	8.33%
5	2 marzo	UNIDAD II. EL PROCESO Y LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL II.1	Bancomext, (2001).	Realiza una lectura, toma notas de clase, te servirán para el ejercicio práctico y el						

Dosificación Modalidad Abierta



Semana	Fecha	Contenido temático	Lectura obligatoria	Actividad de aprendizaje							
				Actividad a desarrollar	Formato de entrega	Fecha y hora de solicitud	Fecha y hora de entrega	Fecha de entrega de calificación y observaciones	Criterios de evaluación	Porcentaje de la evaluación	
				análisis de caso							
6	9 marzo	UNIDAD II. EL PROCESO Y LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL II.2 y II.3	Bancomext, (2001).	Ejercicio práctico	Texto en plataforma	2 febrero, 9:00 a.m.	9 marzo, 11:00 p.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Lista de cotejo para ejercicios prácticos	8.33%	
7	16 marzo	UNIDAD II. EL PROCESO Y LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL II.2 y II.3	Bancomext, (2001). Bancomext, (2007).	Realiza una lectura, toma notas de clase, te servirán para el ejercicio práctico y el análisis de caso							
8	23 marzo	UNIDAD II. EL PROCESO Y LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL II.5	Bancomext, (2007). Díaz Mier, M. Coord. (2003). internacionales	Ejercicio práctico	Texto en plataforma	2 febrero, 9:00 a.m.	23 marzo, 11:00 p.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Lista de cotejo para ejercicios prácticos	8.33%	
9	30 marzo	UNIDAD III. LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES III.1	Plan de Desarrollo 2018-2024	Realiza una lectura, toma notas de clase, te servirán para el ejercicio práctico y el análisis de							

Dosificación Modalidad Abierta



Semana	Fecha	Contenido temático	Lectura obligatoria	Actividad de aprendizaje						
				Actividad a desarrollar	Formato de entrega	Fecha y hora de solicitud	Fecha y hora de entrega	Fecha de entrega de calificación y observaciones	Criterios de evaluación	Porcentaje de la evaluación
				caso						
10	6 abril	UNIDAD III. LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES III.2	Plan de Desarrollo 2018-2024 OMC (2011).	Realiza una lectura, toma notas de clase, te servirán para el ejercicio práctico y el análisis de caso						
11	13 abril	UNIDAD III. LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES III.3	Plan de Desarrollo 2018-2024 OMC (2011).	Ejercicio práctico	Texto en plataforma	2 febrero, 9:00 a.m.	13 abril, 11:00 p.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Lista de cotejo para ejercicios prácticos	8.33%
12	20 abril	ASUETO ACADÉMICO								
13	27 abril	UNIDAD IV. LOS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS DE MÉXICO POR NIVEL IV.1	Appleyard, (2005).	Ejercicio práctico	Texto en plataforma	2 febrero, 9:00 a.m.	4 mayo, 11:00 p.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Lista de cotejo para ejercicios prácticos	8.33%
14	4 mayo	UNIDAD IV. LOS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS DE MÉXICO POR NIVEL IV.2	Trejos, (2009). A.	Realiza una lectura, toma notas de clase, te servirán para el ejercicio práctico y el						

Dosificación Modalidad Abierta



Semana	Fecha	Contenido temático	Lectura obligatoria	Actividad de aprendizaje							
				Actividad a desarrollar	Formato de entrega	Fecha y hora de solicitud	Fecha y hora de entrega	Fecha de entrega de calificación y observaciones	Criterios de evaluación	Porcentaje de la evaluación	
				análisis de caso							
15	11 mayo	UNIDAD IV. LOS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS DE MÉXICO POR NIVEL IV.2	Trejos, (2009). A.	Realiza una lectura, toma notas de clase, te servirán para el ejercicio práctico y el análisis de caso							
16	18 mayo	UNIDAD IV. LOS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS DE MÉXICO POR NIVEL IV.3 y IV.4	Trejos, (2009). A.	Ejercicio práctico	Texto en plataforma	2 febrero, 9:00 a.m.	18 mayo, 11:00 p.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Lista de cotejo para ejercicios prácticos	8.33%	
17	25 mayo	FIN DE CURSO		Análisis de caso	Archivo adjuntado en plataforma	2 febrero, 9:00 a.m.	25 mayo, 11:00 p.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Lista de cotejo para análisis de caso	50%	

Dosificación Modalidad Abierta



Ejercicios prácticos

Indicador	Cumple	No cumple
Identifica los datos o variables		
Identifica el procedimiento de resolución		
Desarrolla el procedimiento completo según lo descrito en el punto previo		
Llega al resultado numérico completo		
Verifica el resultado numérico		
Interpreta el resultado de acuerdo con el contexto del problema (justifica el resultado)		
Presenta referencias bibliográficas		
No hay plagio (o partes copiadas y pegadas sin referenciar)		
Redacción sencilla y clara		
Sin faltas de ortografía		

Análisis de caso

Indicador	Cumple	No cumple
Identifica el problema		
Describe los actores involucrados		
Estudia las posibles soluciones		
Toma decisiones para resolver el problema		
Justifica sus decisiones con referentes teóricos		
No hay plagio (o partes copiadas y pegadas sin referenciar)		
Redacción sencilla y clara		
Sin faltas de ortografía		