

**Nombre de la asignatura**                    **NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Asesor**    Noemí Hernández Rodríguez

**Presentación del asesor**            Licenciada en Economía por la Facultad de Economía, Maestría en Nuevas Tecnologías Aplicadas a la Educación por Universidad Carlos III de Madrid, Universidad Autónoma de Barcelona y Universidad de Alicante, estudios de Doctorado en Ciencias Económicas por la UAM-X, y Especialización en Educación Ambiental por la Universidad del Atlántico.

Docente, con 35 años de experiencia en la Facultad de Economía.

Coautora del libro: Varios autores. Cardero, M. (Coord). (1996). ¿Qué ganamos y qué perdimos con el TLC? México: Siglo XXI.

Traducción de: King, G. Keohane, R. y Verba, S. (Traductor Noemí Hernández,) The Science in Social Science. *Designing Social Inquiry*. United States: Princeton University Press.

**Semestre:** Núcleo Terminal

**Requisito:** Ninguno

**Objetivo general de la asignatura:** Identificar oportunidades comerciales en los mercados extranjeros que sean atractivos para las empresas y para el país, con el fin de determinar la viabilidad y la fórmula de comercialización para los productos.

### Contenido

**Unidad 1.** Teoría y política del comercio internacional

1.1 Integración económica

**Unidad 2** Negocios internacionales: elementos básicos

2.1. Propósitos

2.2. Estructura de los negocios internacionales

### **Unidad 3.** Importancia de las negociaciones económicas internacionales

3.1. Fundamentos

3.2. Estrategias

3.3. Plan para la negociación

### **Unidad 4.** Análisis de factibilidad para el incremento de las exportaciones de México

4.1. Características del comercio en el país meta

4.2. Dinámica y tendencias

4.3. Análisis de oportunidades y riesgos para el exportador

### **Unidad 5.** La decisión de exportar

5.1. Potencial de la empresa para exportar

5.2. Producto competitivo

5.3. Plan de exportación

**Metodología de trabajo:** El curso tiene una orientación teórico-práctica con retroalimentación y socialización en línea. Para acreditar la materia deberás cumplir con los criterios de evaluación, todo ello mediante la consulta de las fuentes de información básicas del curso. Toda actividad debe incluir título de la misma, nombre del alumno y fecha.

**Reglamento interno:** No se permitirá la entrega de actividades, participación en Foros o entrega de trabajo final en forma extemporánea, salvo en casos excepcionales plenamente justificados.

La actividad que esté basada en la práctica de **copy-paste** será **evaluada con cero**.

Los sitios como Wikipedia, El Rincón del Vago, Buenas Tareas, Monografías o similares no son válidos como fuentes de información.

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-II



Nos apegaremos al Reglamento, de acuerdo al cual se asentará NP a aquellos alumnos que no hayan realizado ninguna actividad en el curso, y se asentará 5 (cinco) a los alumnos que hayan participado en el curso pero no hayan alcanzado en promedio calificación aprobatoria.

La comunicación se realizará únicamente por alguna de las opciones existentes en la Plataforma.

**Criterios de evaluación:** Todas las actividades y participaciones en foros deberán realizarse en tiempo y forma, no se permitirán entregas o participaciones extemporáneas.

El total de actividades tiene una ponderación de 70%, 10 % los foros y 20 % el trabajo final.

### Referencias

#### U1

- Burgos, A. (s/a). Clasificación arancelaria: El lenguaje del mundo. Jalisco: ITESO.PDF.
- Cuervo, M.J. (2000).El sistema de integración económica y la importancia de los efectos estáticos. *Revista Análisis Económico*. Segundo semestre. Año/vol XV. No. 32. PDF
- Daniels, J. (2013). Cap 6 Comercio internacional y teoría de la movilidad de los factores. En *Negocios internacionales. Ambientes y operaciones*. (pp. 214 a 239). México: Pearson.
- Hill, Ch. (2000). Capítulo 5 La economía política del comercio internacional. En *Negocios internacionales*. (pp. 171-183). México: Mc Graw Hill.
- Pugel, T. (2004). Capítulo 7 Análisis de un arancel. En *Economía internacional*. (pp. 136-150). España: Mc Graw Hill.
- Secretaría de Economía. (2011). Regulaciones no arancelarias. México. PDF. Recuperado el 25 de julio de 2013 en [http://www.economia.gob.mx/files/comunidad\\_negocios/industria\\_comercio/RegulacionesnoArancelarias2011.pdf](http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/RegulacionesnoArancelarias2011.pdf)
- Organización Mundial de Comercio. (2013). Los principios del sistema de comercio. Recuperado el 25 de julio de 2013 en [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/fact2\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm)

#### U2

- Montoya, M. (s/a). *Negocios internacionales*. México: Tecnológico de Monterrey. PDF
- Hill, Ch. (2001). Cap. 14 Estrategia de penetración y alianzas estratégicas. En *Negocios Internacionales*. (pp.478-501). México: Mc Graw Hill.
- UDLAP. (s/a). Capítulo I. "Las prácticas desleales más comunes de comercio internacional". México: UDLAP. PDF

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-II



### U3

- Beltramino, J. (1994). *Cómo negociar internacionalmente: entre gobiernos, entre empresas, en organismos y conferencias*. Buenos Aires, Argentina: Ed. Abedelo-Perrot.
- Mathew, J y Kakarala (eds.) (2007). *Teaching Legal Culture*. En *Enculturing Law: New Agendas for Legal Pedagogy*. New Delhi: Tulika Books.

### U4

- Creación y Desarrollo de Empresas. (s/d). *Guía para la elaboración de un estudio de mercado*.  
<http://es.slideshare.net/pcdlalo/estudio-de-mercado-14771624>
- De la Mora L. M. (2016). El comercio exterior como palanca del crecimiento económico y desarrollo de México. *Revista de Comercio Exterior*. No. 6, abril-junio. <http://revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=81&t=el-comercio-exterior-nbspcomo-palanca-del->
- Enrile, C. *Logística Internacional*. (Entrevista a Alejandro Molins). 30 de septiembre de 2015. Youtube.
- Martín, M. (2016). México en la economía global. *El contenido nacional de las exportaciones Revista de Comercio Exterior*. No. 6, abril-junio.  
<http://revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=59&t=mexico-en-la-economia-global>
- PROMÉXICO. (s/d). Módulo I. En *Curso básico sobre administración de la cadena de suministros internacional*. México: PROMÉXICO.

### U5

- Daniels, J., et al. (2010). Capítulo 13 Estrategias de exportación e importación y capítulo 17 Marketing e investigación y desarrollo globales. En *Negocios Internacionales*. México: Pearson Educación.
- Neumann, P. (s/d). [\*¿Cómo lograr una expansión exitosa?\*](#). México: ITAM. PDF.
- Secretaría de Economía. *Guía para la determinación de un producto exportable*. Consultado en <http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/GuiaParaDeterminarUnProductoExportable.pdf><http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/GuiaParaDeterminarUnProductoExportable.pdf>

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-II



Sesión	Periodo	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	% de la evaluación
1	28 enero /10 febrero	<b>Unidad 1.</b> Teoría y política del comercio internacional 1.1 Teorías aplicadas	-Daniels, J. (2013). Cap. 6 Comercio internacional y teoría de la movilidad de los factores. En <i>Negocios internacionales. Ambientes y operaciones</i> p. 214 a 239). México: Pearson.  -Secretaría de Economía. (2012). <i>Monografía del Sector Aguacate en México: Situación Actual y Oportunidades de Mercado</i> . México: Secretaría de Economía	Análisis	Word/PDF	Día de inicio del semestre	10 de febrero, 23:45 hrs	17 de febrero	Criterios estipulados	10
2	11-17/ febrero	<b>Unidad 1.</b> Teoría y política del comercio internacional 1.2 Principios internacionales	-Cuervo, M.J. (2000).El sistema de integración económica y la importancia de los efectos estáticos. <i>Revista Análisis Económico</i> . Segundo semestre. Año/vol XV. No. 3. PDF	Cuestionario	Word/PDF	Día de inicio del semestre	17 de febrero, 23:45 hrs	23 de febrero	Criterios estipulados	5
3	18-24/ febrero	<b>Unidad 1.</b> Teoría y política del comercio internacional 1.3 Política económica	-Burgos, A. (s/a). Clasificación arancelaria: El lenguaje del mundo. Jalisco: ITESO.PDF. -Hill, Ch. (2000). Capítulo 5 La economía política del comercio internacional. En <i>Negocios internacionales</i> . (pp. 171-183). México: Mc Graw Hill. -Pugel, T. (2004). Capítulo 7 Análisis de un arancel. En <i>Economía internacional</i> . (pp. 136-150). España: Mc Graw Hill. -Secretaría de Economía. (2011). Regulaciones no arancelarias. México. PDF. Recuperado el 25 de julio de 2013 en <a href="http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/RegulacionesnoArancelarias2011.pdf">http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/RegulacionesnoArancelarias2011.pdf</a> -Organización Mundial de Comercio. (2013).	Cuestionario	En línea	Día de inicio del semestre	24 de febrero,	2 de marzo	Criterios estipulados	5

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-II



Sesión	Periodo	Contenido temático	Lectura obligatoria	Actividad a desarrollar	Actividad de aprendizaje					
					Formato de entrega	Fecha y hora de solicitud	Fecha y hora de entrega	Fecha de entrega de calificación y observaciones	Criterios de evaluación	% de la evaluación
			Los principios del sistema de comercio. Recuperado el 25 de julio de 2013 en <a href="http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm">http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm</a>							
4	25 febrero / 3 marzo	<b>Unidad 2.</b> Negocios internacionales: elementos básicos 2.1. Propósitos	-Montoya, M. (s/a). <i>Negocios internacionales</i> . México: Tecnológico de Monterrey. PDF  -Caso de estudio	Estudio de caso	Word/PDF	Día de inicio del semestre	3 de marzo, 23:45 hrs	9 de marzo.	Criterios estipulados	5
5	4-10/ marzo	<b>Unidad 2.</b> Negocios internacionales: elementos básicos 2.2. Estructura de los negocios internacionales	-Hill, Ch. (2001). Cap. 14 Estrategia de penetración y alianzas estratégicas. En <i>Negocios Internacionales</i> . (pp.478-501). México: Mc Graw Hill.	Cuestionario	Word/PDF	Día de inicio del semestre	10 de marzo. 23:45 hrs	16 de marzo	Criterios estipulados	10
6	11-17/ marzo	<b>Unidad 2</b> Negocios internacionales: conceptos básicos 2.3 Prácticas y protecciones.	-UDLAP. (s/a). Capítulo I. "Las prácticas desleales más comunes de comercio internacional". México: UDLAP. PDF	Análisis	Word/PDF	Día de inicio del semestre	17 de marzo 23:45 hrs	23 de marzo.	Criterios estipulados	5
7	18-24/ marzo	<b>Unidad 3.</b> Importancia de las	-Beltramino, J. (1994). Capítulos I a VIII. En <i>Cómo negociar internacionalmente: entre gobiernos, entre empresas, en organismos y</i>	Estudio de caso	Word/PDF	Día de inicio del semestre	24 de marzo, 23:45 hrs	30 de marzo	Criterios estipulados	5

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-II



Sesión	Periodo	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	% de la evaluación
		negociaciones económicas internacionales 3.1. Fundamentos 3.2. Estrategias 3.3. Plan para la negociación	<i>conferencias</i> . Buenos Aires, Argentina: Ed. Abedelo-Perrot.  -Caso de estudio							
8	25-31/ marzo	<b>Unidad 3.</b> Importancia de las negociaciones económicas internacionales 3.3. Plan para la negociación	Mathew, J y Kakarala (eds.) (2007). Teaching Legal Culture. En <i>Enculturing Law: New Agendas for Legal Pedagogy</i> . New Delhi: Tulika Books. Traducido como La enseñanza de la cultura jurídica)	Análisis	Word/PDF	Día de inicio del semestre	31 de marzo, 23:45 hrs	6 de abril	Criterios estipulados	5
9	1-7/ abril	<b>Unidad 4.</b> Análisis de factibilidad para el incremento de las exportaciones de México 4.1. Características del comercio en el país meta.	-PROMÉXICO. (s/d). <i>Curso Básico sobre administración de la cadena de suministros internacional</i> . PDF. Enrile, C. <i>Logística Internacional</i> . (Entrevista a Alejandro Molins). 30 de septiembre de 2015. Youtube.	Cuestionario	Word/PDF	Día de inicio del semestre	7 de abril, 23:45 hrs	21 de abril	Criterios estipulados	5
10	8-14/ abril	<b>Unidad 4.</b> Análisis de factibilidad para el incremento de las	-De la Mora L. M. (2016). El comercio exterior como palanca del crecimiento económico y desarrollo de México. <i>Revista de Comercio Exterior</i> . No. 6, abril-junio. <a href="http://revistacomercioexterior.com/articulo">http://revistacomercioexterior.com/articulo</a>	Cuestionario	Word/PDF	Día de inicio del semestre	21 de abril,	4 de mayo.	Criterios estipulados	10
11	15-21/ abril						23:45 hrs			

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-II



Sesión	Periodo	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	% de la evaluación
		exportaciones de México 4. 2. Dinámica y tendencias 4.3. Análisis de oportunidades y riesgos para el exportador	<a href="http://revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=81&amp;t=el-comercio-exterior-nbspcomo-palanca-del-">.php?id=81&amp;t=el-comercio-exterior-nbspcomo-palanca-del-</a>  -Martín, M. (2016). México en la economía global. <i>El contenido nacional de las exportaciones. Revista de Comercio Exterior</i> . No. 6, abril-junio. <a href="http://revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=59&amp;t=mexico-en-la-economia-global">http://revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=59&amp;t=mexico-en-la-economia-global</a>							
12	22-28/ abril	<b>Unidad 4.</b> Análisis de factibilidad para el incremento de las exportaciones de México 4.3. Análisis de oportunidades y riesgos para el exportador	-Creación y Desarrollo de Empresas. (s/d). <i>Guía para la elaboración de un estudio de mercado.</i> <a href="http://es.slideshare.net/pcdlalo/estudio-de-mercado-14771624">http://es.slideshare.net/pcdlalo/estudio-de-mercado-14771624</a>	Análisis	Word/PDF	Día de inicio del semestre	5 de mayo. 23:45 hrs	10 de mayo.	Criterios estipulados	5
13	29 abril /5 mayo									
14	6-11/ mayo	<b>Unidad 5.</b> La decisión de exportar 5.1. Potencial de la empresa para exportar	-Neumann, P. (s/d). <a href="#"><i>¿Cómo lograr una expansión exitosa?</i></a> México: ITAM. PDF.	Discusión	Foro	Día de inicio del semestre	6 a 11 mayo. 23:45 hrs	23 de mayo.	Indicaciones de participación	5



## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-II



Sesión	Periodo	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	% de la evaluación
15	12-19/ mayo	<b>Unidad 5.</b> La decisión de exportar 5.2. Producto competitivo 5.3. Plan de exportación	-Daniels, J., <i>et al.</i> (2010). Capítulo 13 "Estrategias de exportación e importación". En <i>Negocios Internacionales</i> . México: Pearson Educación. -Secretaría de Economía. Guía para la determinación de un producto exportable. Consultado en <a href="http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/GuiaParaDeterminarUnProductoExportable.pdf">http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/GuiaParaDeterminarUnProductoExportable.pdf</a> <a href="http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/GuiaParaDeterminarUnProductoExportable.pdf">http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/GuiaParaDeterminarUnProductoExportable.pdf</a>	Discusión	Foro	Día de inicio del semestre	12 a 23 mayo, 23:45 hrs	31 de mayo.	Indicaciones de participación	5
16	20-23/ mayo									
		<b>Trabajo Final</b>		Investigación	Word/PDF	6 mayo. 23:45 hrs	<b>4 junio</b> 23:45 hrs	11 de junio	Criterios estipulados	20