

**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 I Negocios internacionales: elementos básicos**

1.1 Definición y propósitos

1.2 Formas básicas de los negocios internacionales (M, X e IED)

**UNIDAD II Teoría y política del comercio internacional**

2.1. Principales teorías

2.2. Teoría de la Integración económica

2.3. Política arancelaria

2.4. Prácticas desleales

### UNIDAD III Importancia de las negociaciones económicas internacionales

- 3.1. Fundamentos
- 3.2. Estrategias
- 3.3. Leyes y cultura jurídica
- 3.4. Plan para la negociación

### UNIDAD IV La decisión de la empresa de internacionalizarse

- 4.1. Análisis de oportunidades y riesgos
  - 4.1.1. Potencial de la empresa
  - 4.1.2. Producto competitivo
- 4.2. Instrumentos financieros

### UNIDAD V Estrategias de internacionalización de las empresas

- 5.1. Estrategias de penetración
- 5.2. Selección de mercados
- 5.3. Momento y escala de penetración

**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.

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

## Referencias bibliográficas

---

### U1

#### Básica

- Daniels, J. (2013). *Negocios internacionales. Ambientes y operaciones*. (5-23). México: Pearson.
- Hill, Ch. (2000). *Negocios internacionales*. (pp. 132-160). México: Mc. Graw Hill.

#### Complementaria

- Martínez, C. (2006). *Negocios internacionales. Estrategias globales*. Colombia: Universidad Santo Tomás

### U2

#### Básica

- Burgos, A. (s/a). La economía política del comercio internacional. En *Clasificación arancelaria: El lenguaje del mundo*. Jalisco: ITESO.
- 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.
- Daniels, J., Radebaugh, L., Sullivan, D. (2013). Capítulo 6 Comercio internacional y teoría de la movilidad de los factores. En *Negocios internacionales. Ambientes y operaciones*. (pp. 215 a 239). México: Pearson.



- Hill, Ch. (2000). *Negocios internacionales*. (pp. 171-183). México: Mc Graw Hill.
- 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)
- Petit, J. G. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*. Enero-Junio, 137-162.
- Pugel, T. (2004). Análisis de un arancel. En *Economía internacional*. (pp. 136-150). España: Mc Graw Hill.
- Secretaría de Economía. (2012). *Monografía del Sector Aguacate en México: Situación Actual y Oportunidades de Mercado*. México: Secretaría de Economía.
- Secretaría de Economía. (2011). *Regulaciones no arancelarias*. México. 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)
- UDLAP. (s/a). Capítulo I. Las prácticas desleales más comunes de comercio internacional. México: UDLAP.

### Complementaria

- Baez, G. (2001). México y el sistema contra prácticas desleales de comercio internacional. *Revista de Comercio Exterior*. Septiembre. Consultado el 23/06/17 en <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/32/5/RCE.pdf>
- Burgos, A. (s/a). *Clasificación arancelaria: El lenguaje del mundo*. México: Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Occidente. Departamento de Economía, Administración y Mercadología.
- Hill, Ch. (2000). Capítulo 5 La economía política del comercio internacional. *Negocios Internacionales*. México: Mc Graw-Hill
- Secretaría de Economía. (2011). *Regulaciones no arancelarias*. [Documento electrónico] Consultado el 25/07/13 en [http://www.economia.gob.mx/files/comunidad\\_negocios/industria\\_coercio/RegulacionesnoArancelarias2011](http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_coercio/RegulacionesnoArancelarias2011)



### Básica

- Ávila, F. (2008). Capítulo 16 La negociación internacional, Capítulo 17 Planeación de la negociación. *Tácticas para la negociación internacional: Las diferencias culturales*. México: Trillas.
- Beltramino, J. (1994). *Cómo negociar internacionalmente: entre gobiernos, entre empresas, en organismos y conferencias*. Buenos Aires: Abedel-Perrot.
- Mathew, J., Kakarala, S. (eds.) (2007). Teaching Legal Culture. *Enculturing Law: New Agendas for Legal Pedagogy*. New Delhi: Tulika Books. (Traducción (2013). Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM).

### Complementaria

- Aldao-Zapiola, C. (1992). *La negociación: Un enfoque integral con específicas referencias a la negociación laboral*. Buenos Aires: Macchi.
- Ávila, F. (2008). *Tácticas para la negociación internacional: Las diferencias culturales*. México: Trillas, pp. 181-202.
- Colaiácovo, J. (1994). *Técnicas de negociaciones: texto y aplicaciones prácticas en el campo internacional*. Buenos Aires: Macchi.
- La cultura italiana del Novecento. Ferrajoli, L. (1999). Cultura Jurídica e instituciones. Biblioteca Jurídica Virtual del Instituto de Investigaciones Jurídicas de la UNAM. Consultado en: <https://archivos.juridicas.unam.mx/www/bjv/libros/6/2840/4.pdf>
- Hill, Ch. (2000). Capítulo 2 Diferencias nacionales en economía política. *Negocios Internacionales*. México: Mc Graw-Hill, pp. 46-52.
- NU-CEPAL. (2015). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2015*. [Documento electrónico]. Consultado el 06/08/17 de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38214/4/S1500535\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/38214/4/S1500535_es.pdf)
- Raiffa, H. (1996). *El arte y la ciencia de la negociación*. México: Fondo de Cultura Económica.

## U4

### Básica

- Duran, D. Llopart, X. y Redondo, R. (1999). *La dirección y el control estratégico. Su aplicación en los Recursos Humanos*. Barcelona, España: Gráficas Rey. (Primera parte: Fundamentos de dirección estrategia empresarial, Segunda parte: El análisis estratégico, Tercera parte: Formulación de la estrategia.)

- Fernández, E., Montes, J.M. y Vázquez, C.J. (1998). Tipología e implicaciones estratégicas de los recursos intangibles. Un enfoque basado en la teoría de los recursos. *Revista Asturiana de Economía*. No. 11.

### Complementaria

- Bueno, E. (1993). *Curso básico de economía de la empresa. Un enfoque de organización*. España: Ediciones Pirámide.
- Suárez, J. (2002). *La teoría de los recursos y las capacidades. Un enfoque actual en la estrategia empresarial. Revista Anales de estudios económicos empresariales*. No. 15.
- Porter, M E. (2002). *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. España: Patria.

## U5

### Básica

- Daniels, J. (2013). Capítulo 12 Selección y evaluación de países. *Negocios internacionales, ambientes y operaciones*. (pp.441-469). México: Pearson.
- Hill, Ch. (2001). Capítulo 14 Estrategia de penetración y alianzas estratégicas. *Negocios Internacionales*. (pp. 478-501). México: Mc Graw Hill.
- Peris-Ortiz, M., Rueda-Armengot, C., Benito-Osorio, D. (2013). *Internacionalización: Métodos de entrada en mercados exteriores*. España: Universidad Politécnica de Valencia y Universidad Rey Juan Carlos, pp. 1-7.

### Complementaria

- Hill, Ch. (2001). Capítulo 6 Inversión Extranjera Directa. *Negocios Internacionales*. (pp. 204-226). México: Mc Graw Hill.
- Conde, E.M, y Covarrubias, R. (2013). La gestión de márketing y la orientación al mercado en hoteles. Biblioteca Virtual Eumed. net



| Sesión | Periodo                | Contenido temático  | Lectura obligatoria   | Actividad de aprendizaje |                     |                            |                         |  |                         |                    |
|--------|------------------------|---|---|--------------------------|---------------------|----------------------------|-------------------------|--|-------------------------|--------------------|
|        |                        |   |   | Actividad a desarrollar  | Forma-to 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      | 21 a /27 sept.         | <b>Unidad. 1.</b><br>Negocios internacionales: elementos básicos<br>1.1. Definición y propósitos  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Daniels, J., et al. (2013). <i>Negocios internacionales. Ambientes y operaciones.</i> (5-23). México: Pearson.</li> <li>Hill, Ch. (2000). <i>Negocios Internacionales.</i> (pp.132-160). México: Mc Graw-Hill.</li> </ul>  | Análisis                 | Word/ PDF           | Día de inicio del semestre | 27 de sept, 23:45 hrs   | 3 de octubre                                     | Criterios estipulados   | 5                  |
| 2      | 28 sept./ 4 de octubre | <b>Unidad. 1.</b><br>Negocios internacionales: elementos básicos<br>1.1. Definición y propósitos<br>1.2. Formas básicas de los negocios internacionales | <ul style="list-style-type: none"> <li>Daniels, J., et al. (2013). <i>Negocios internacionales. Ambientes y operaciones.</i> (5-23). México: Pearson.</li> <li>Hill, Ch. (2000). <i>Negocios Internacionales.</i> (pp.132-160). México: Mc Graw-Hill.</li> </ul>  | Análisis                 | Word/ PDF           | Día de inicio del semestre | 4 de oct, 23:45 hrs     | 10 de octubre                                    | Criterios estipulados   | 10                 |
| 3      | 5 al 11 de octubre     | <b>Unidad. 2.</b><br>2. Teoría y política del comercio internacional<br>2.1 Fundamento teórico  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Daniels, J., Radebaugh, L., Sullivan, D. (2013). Capítulo 6 Comercio internacional y teoría de la movilidad de los factores. En <i>Negocios internacionales. Ambientes y operaciones.</i> (pp. 215 a 239). México: Pearson.</li> <li>Secretaría de Economía. (2012). <i>Monografía del Sector Aguacate en México:</i></li> </ul> | Análisis                 | Word/ PDF           | Día de inicio del semestre | 11 de oct, 23:45 hrs    | 17 de octubre                                    | Criterios estipulados   | 10                 |



| Sesión | Periodo          | Contenido temático  | Lectura obligatoria  | Actividad de aprendizaje |                     |                            |                          |  |                         |                    |
|--------|------------------|---|--|--------------------------|---------------------|----------------------------|--------------------------|--|-------------------------|--------------------|
|        |                  |   |  | Actividad a desarrollar  | Forma-to 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 |
|        |                  | 2.2 Teoría de la Integración económica  | <p><i>Situación Actual y Oportunidades de Mercado.</i><br/>México: Secretaría de Economía.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Petit, J. G. (2014). La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales. <i>Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura</i>. Enero-Junio. pp. 137-162.</li> </ul>  |                          |                     |                            |                          |  |                         |                    |
| 4      | 12 al 18 octubre | <p><b>Unidad. 2.</b><br/>2. Teoría y política del comercio internacional<br/>2.3 Política arancelaria<br/>2.4 Prácticas desleales</p> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Burgos, A. (s/a). La economía política del comercio internacional. En <i>Clasificación arancelaria: El lenguaje del mundo</i>. Jalisco: ITESO.</li> <li>Hill, Ch. (2000). <i>Negocios internacionales</i>. (pp. 171-183). México: Mc Graw Hill.</li> <li>Pugel, T. (2004). Análisis de un arancel. En <i>Economía internacional</i>. España: Mc Graw Hill. (pp. 136-150).</li> <li>Secretaría de Economía. (2011). <i>Regulaciones no arancelarias</i>. México. Recuperado el 25 de julio de 2013 en <a href="http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Regulaciones_noArancelarias2011.pdf">http://www.economia.gob.mx/files/comunidad_negocios/industria_comercio/Regulaciones_noArancelarias2011.pdf</a></li> </ul> | Cuestionario en línea    | Word/PDF            | Día de inicio del semestre | 18 de octubre, 23:45 hrs | 29 de octubre                                    | Criterios estipulados   | 5                  |



| Sesión | Periodo         | Contenido temático   | Lectura obligatoria  | Actividad de aprendizaje |                     |                            |                          |  |                         |                    |
|--------|-----------------|--|--|--------------------------|---------------------|----------------------------|--------------------------|--|-------------------------|--------------------|
|        |                 |  |  | Actividad a desarrollar  | Forma-to 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 |
|        |                 |  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Organización Mundial de Comercio. (2013). <i>Los principios del sistema de comercio</i>. Recuperado el 25 de julio de 2013 en <a href="http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tifs/fact2_s.htm">http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tifs/fact2_s.htm</a></li> <li>UDLAP. (s/a). Capítulo I. Las prácticas desleales más comunes de comercio internacional. México: UDLAP.</li> </ul>   |                          |                     |                            |                          |  |                         |                    |
| 5      | 19-25 octubre   | <b>Unidad 3.</b><br>Importancia de las negociaciones económicas internacionales<br>3.1. Fundamentos<br>3.2. Estrategias<br>3.3. Plan para la negociación | <ul style="list-style-type: none"> <li>Ávila, F. (2008). Capítulo 16 La negociación internacional, Capítulo 17 Planeación de la negociación. En <i>Tácticas para la negociación internacional: Las diferencias culturales</i>. (pp. 181-202). México: Trillas.</li> <li>Beltramino, J. (1994). Capítulos I a VIII. En <i>Cómo negociar internacionalmente: entre gobiernos, entre empresas, en organismos y conferencias</i>. Buenos Aires, Argentina: Ed. Abedelo-Perrot.</li> <li>Caso de estudio</li> </ul> | Cuestionario             | Word/PDF            | Día de inicio del semestre | 30 de octubre, 23:45 hrs | 20 de noviembre                                  | Criterios estipulados   | 5                  |
| 6      | 26 - 30 octubre |  |  |                          |                     |                            |                          |  |                         |                    |
| 7      | 3-7 nov         | <b>Unidad 4.</b><br>La decisión de la empresa de   | <ul style="list-style-type: none"> <li>Daniels, J. (2013). Capítulo 12 Selección y evaluación de países. <i>Negocios</i></li> </ul>  | Cuestionario             | Word/PDF            | Día de inicio del semestre | 21 de nov 23:45 hrs      | 4 de diciembre                                   | Criterios estipulados   | 10                 |



| 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 |
| 8      | 8-21 nov       | internacionaliza rse<br>4.1 Análisis de oportunidades y riesgos<br>4.1.1. Potencial de la empresa<br>4.1.2. Producto competitivo<br>4.2. Instrumentos financieros | <p><i>internacionales, ambientes y operaciones.</i> (pp.441-469). México: Pearson.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Deguate. <i>Ejemplos de análisis FODA en empresas.</i> Recuperado el 17 de noviembre de <a href="http://www.deguate.com/artman/publis h/gestion_merca/ejemplos-analisis-foda-empresas.shtml">http://www.deguate.com/artman/publis h/gestion_merca/ejemplos-analisis-foda-empresas.shtml</a></li> <li>Peris-Ortiz, M., Rueda-Armengot, C., Benito-Osorio, D. (2013). <i>Internacionalización: Métodos de entrada en mercados exteriores.</i> (pp. 1-7). España: Universidad Politécnica de Valencia y Universidad Rey Juan Carlos.</li> </ul> |                          |                    |                            |                         |  |                         |                    |
| 9      | 22-28 nov      | <b>Unidad 4.</b><br>La decisión de la empresa de internacionaliza rse   | <ul style="list-style-type: none"> <li>BANCOMEX. <i>Exportadores.</i> Recuperado el 17 de noviembre de <a href="http://www.bancomext.com/empresas-que-apoyamos/exportadores">http://www.bancomext.com/empresas-que-apoyamos/exportadores</a></li> </ul>  | Análisis                 | Word/ PDF          | Día de inicio del semestre | 5 de dic, 23:45 hrs     | 10 de dic.                                       | Criterios estipulados   | 10                 |
| 10     | 29 nov a 5 dic | 4.2. Instrumentos financieros   | <ul style="list-style-type: none"> <li>BANCOMEX. <i>Productos y servicios.</i> Recuperado el 17 de noviembre de <a href="https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/82962/Impreso_Fo_Pp-y-Ss.pdf">https://www.gob.mx/cms/uploads/attach ment/file/82962/Impreso_Fo_Pp-y-Ss.pdf</a></li> </ul>  |                          |                    |                            |                         |  |                         |                    |

| 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 |
|        |                         |   | <ul style="list-style-type: none"> <li>PROMEXICO. (2013). <i>Instrumentos financieros para impulsar el comercio exterior</i>. México: BANCOMEX.</li> <li>Daniels, J. (2013). Capítulo 12 Selección y evaluación de países. En <i>Negocios internacionales, ambientes y operaciones</i>. (. pp. 441-469). México: Pearson</li> <li>Deguate. <i>Ejemplos de análisis FODA en empresas</i>. Consultado en <a href="http://www.deguate.com/artman/publish/gestion_merca/ejemplos-analisis-foda-empresas.shtml">http://www.deguate.com/artman/publish/gestion_merca/ejemplos-analisis-foda-empresas.shtml</a></li> <li>Peris-Ortiz, M., Rueda-Armengot, C., Benito-Osorio, D. (2013). <i>Internacionalización: Métodos de entrada en mercados exteriores</i>. (pp. 1-7) España: Universidad Politécnica de Valencia y Universidad Rey Juan Carlos.</li> </ul> |                          |                    |                            |                         |  |                               |                    |
| 11     | 6 a 11 dic              | <b>Unidad 5.</b> Estrategias de internacionalización<br>5.3. Estrategias de penetración | <ul style="list-style-type: none"> <li>Hill, Ch. (2001). Cap. 14 Estrategia de penetración y alianzas estratégicas. En <i>Negocios Internacionales</i>. (pp.478-501). México: Mc Graw Hill.</li> </ul>   | Análisis                 | Word/ PDF          | Día de inicio del semestre | 11 de dic. 23:45 hrs    | 8 de enero                                       | Indicaciones de participación | 5                  |
| 12     | 13 de dic al 4 de enero | <b>Unidad 5.</b> Estrategias de internacionalización                                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>Berbel, J. M., Ramón, M. y Vázquez, R. (2012 abril). La selección de mercados preferentes como clave en la</li> </ul>   | Análisis                 | Word/ PDF          | Día de inicio del semestre | 4 de enero, 23:45 hrs   | 15 de enero                                      | Indicaciones de participación | 10                 |





| Sesión | Periodo | Contenido temático   | Lectura obligatoria | Actividad de aprendizaje |                            |                                 |                                  |   |                            |                       |
|--------|---------|----------------------|---------------------|--------------------------|----------------------------|---------------------------------|----------------------------------|---|----------------------------|-----------------------|
|        |         |                      |                     | Actividad a desarrollar  | Forma-<br>to de<br>entrega | Fecha y<br>hora de<br>solicitud | Fecha y<br>hora de<br>entrega    | Fecha de<br>entrega de<br>calificación y<br>observaciones | Criterios de<br>evaluación | % de la<br>evaluación |
|        |         | <b>Trabajo Final</b> |                     | Investigación            | Word/<br>PDF               | 26 de dic.<br>23:45 hrs         | <b>31<br/>enero</b><br>23:45 hrs | 12 de febrero   | Criterios<br>estipulados   | 20                    |