

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. <i>Designing Social Inquiry</i> . 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 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 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
- 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
- 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

U3

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.

Dosificación Modalidad a Distancia 2021-II



- 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
- 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

Dosificación Modalidad a Distancia 2021-II



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	22 febrero a 6 / marzo	Unidad. 1. Negocios internacionales: elementos básicos 1.1. Definición y propósitos	<ul style="list-style-type: none"> Daniels, J., et al. (2013). <i>Negocios internacionales. Ambientes y operaciones.</i> (5-23). México: Pearson. Hill, Ch. (2000). <i>Negocios Internacionales.</i> (pp.132-160). México: Mc Graw-Hill. 	Análisis	Word/ PDF	Día de inicio del semestre	6 de marzo, 23:45 hrs	15 de marzo	Criterios estipulados	10
2	7 al 16 marzo	Unidad. 2. 2. Teoría y política del comercio internacional 2.1 Fundamento teórico 2.2 Teoría de la Integración económica	<ul style="list-style-type: none"> 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. Secretaría de Economía. (2012). <i>Monografía del Sector Aguacate en México: Situación Actual y Oportunidades de Mercado.</i> México: Secretaría de Economía. 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. 	Análisis	Word/ PDF	Día de inicio del semestre	16 de marzo, 23:45 hrs	27 de marzo.	Criterios estipulados	10

Dosificación Modalidad a Distancia 2021-II



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
			<p>http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/fact2_s.htm</p> <ul style="list-style-type: none"> UDLAP. (s/a). Capítulo I. Las prácticas desleales más comunes de comercio internacional. México: UDLAP. 							
5	4 a 11 /abril	Unidad 3. Importancia de las negociaciones económicas internacionales 3.1. Fundamentos 3.2. Estrategias 3.3. Plan para la negociación	<ul style="list-style-type: none"> 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. 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. Caso de estudio 	Cuestionario	Word/ PDF	Día de inicio del semestre	18 de abril, 23:45 hrs	24 de abril	Criterios estipulados	5
6	12 a 18/ abril									
7	19 a 25/ abril	Unidad 4. La decisión de la empresa de internacionalizarse	<ul style="list-style-type: none"> Daniels, J. (2013). Capítulo 12 Selección y evaluación de países. <i>Negocios internacionales, ambientes y operaciones</i>. (pp.441-469). México: Pearson. 	Cuestionario	Word/ PDF	Día de inicio del semestre	25 de abril, 23:45 hrs	11 de mayo	Criterios estipulados	10

Dosificación Modalidad a Distancia 2021-II



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
		4.1 Análisis de oportunidades y riesgos 4.1.1. Potencial de la empresa 4.1.2. Producto competitivo 4.2. Instrumentos financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Deguate. <i>Ejemplos de análisis FODA en empresas</i>. Recuperado el 17 de noviembre de http://www.deguate.com/artman/publish/gestion_merca/ejemplos-analisis-foda-empresas.shtml • 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. 							
8	26 abril a 3 de mayo	Unidad 4. La decisión de la empresa de internacionalizarse 4.2. Instrumentos financieros	<ul style="list-style-type: none"> • BANCOMEX. <i>Exportadores</i>. Recuperado el 17 de noviembre de http://www.bancomex.com/empresas-que-apoyamos/exportadores • BANCOMEX. <i>Productos y servicios</i>. Recuperado el 17 de noviembre de https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/82962/Impreso_Fo_Pp-y-Ss.pdf • PROMEXICO. (2013). <i>Instrumentos financieros para impulsar el comercio exterior</i>. México: BANCOMEX. 	Análisis	Word/ PDF	Día de inicio del semestre	12 de mayo, 23:45 hrs	22 de mayo.	Criterios estipulados	10
9	4 a 12 /mayo									

Dosificación Modalidad a Distancia 2021-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	
			<ul style="list-style-type: none"> Daniels, J. (2013). Capítulo 12 Selección y evaluación de países. En <i>Negocios internacionales, ambientes y operaciones</i>. (pp. 441-469). México: Pearson Deguate. <i>Ejemplos de análisis FODA en empresas</i>. Consultado en http://www.deguate.com/artman/publish/gestion_merca/ejemplos-analisis-foda-empresas.shtml 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. 								
10	13 a 23/ mayo	Unidad 5. Estrategias de internacionalización 5.3. Estrategias de penetración	<ul style="list-style-type: none"> Hill, Ch. (2001). Cap. 14 Estrategia de penetración y alianzas estratégicas. En <i>Negocios Internacionales</i>. (pp.478-501). México: Mc Graw Hill. 	Análisis	Word/ PDF	Día de inicio del semestre	23 de mayo. 23:45 hrs	30 de mayo.	Indicaciones de participación	10	
11	24 a 31/ mayo	Unidad 5. Estrategias de internacionalización de las empresas 5.1. Selección de mercados	<ul style="list-style-type: none"> Berbel, J. M., Ramón, M. y Vázquez, R. (2012 abril). La selección de mercados preferentes como clave en la internacionalización empresarial. <i>Revista Tec Empresarial</i>. Vol. 6.Num 1. Daniels, J. (2013). Capítulo 12 Selección y evaluación de países. En <i>Negocios</i> 	Análisis	Word/ PDF	Día de inicio del semestre	31 de mayo, 23:45 hrs	14 de junio.	Indicaciones de participación	10	

Dosificación Modalidad a Distancia 2021-II



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
			internacionales, ambientes y operaciones. (pp.441-469). México: Pearson. • Secretaría de Economía. Guía para la determinación de un producto exportable. Consultado en http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/GuiaParaDeterminarUnProductoExportable.pdf							
12	1º a 7/junio	Unidad 5. Estrategias de internacionalización de las empresas 5.2. Momento y escala de penetración 5.3. Estrategias de penetración	<ul style="list-style-type: none"> Daniels, J., et al. (2010). Capítulo 13 Estrategias de exportación e importación. En Negocios Internacionales. (pp.490-525). México: Pearson Educación. 12ª Edición. Daniels, J. (2013). Capítulo 12 Selección y evaluación de países. Negocios internacionales, ambientes y operaciones. (pp.441-469). México: Pearson. 14ª Edición. 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. (pp. 1-7). España: Universidad Politécnica de Valencia y Universidad Rey Juan Carlos. 	Discusión	Foro	Día de inicio del semestre	Del 1º al 15 de junio, 23:45 hrs	20 de junio.	Indicaciones de participación	10
13	8 a 15/ junio									
Trabajo Final				Investigación	Word/ PDF	25 mayo. 23:45 hrs	25 junio 23:45 hrs	4 de julio	Criterios estipulados	20