

**Nombre de la asignatura** **NEGOCIACIONES 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.

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** 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** **UNIDAD I Importancia de las negociaciones económicas internacionales para México**

- 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.

**UNIDAD II El proceso y las técnicas de negociación internacional**

- 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.

### UNIDAD III Las negociaciones económicas internacionales prioritarias para México

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 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

#### 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

#### U3

- Beltramino, J. (1994). *Cómo negociar internacionalmente: entre gobiernos, entre empresas, en organismos y conferencias*. Buenos Aires, Argentina: Ed. Abedelo-Perrot.

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-I



### 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->
- 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-I



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	6-12/ agosto	<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> (pp. 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	12 de agosto, 23:45 hrs	18 de agosto	Criterios estipulados	10
2	13-19/ agosto	<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. 32. PDF	Cuestionario	Word/PDF	Día de inicio del semestre	19 de agosto, 23:45 hrs	25 de agosto	Criterios estipulados	5
3	20-26/ agosto	<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	26 de agosto, 23:45 hrs	1º de septiembre	Criterios estipulados	5

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-I



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
			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	27 agosto/ 2 sept	<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	2 de sept, 23:45 hrs	8 de sept.	Criterios estipulados	5
5	3-9 sept	<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	9 de sept. 23:45 hrs	16 de sept.	Criterios estipulados	10
6	10-17 sept	<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 sept. 23:45 hrs	23 de sept.	Criterios estipulados	5
7	18-24 sept	<b>Unidad 3.</b> Importancia de las negociaciones económicas	-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.	Estudio de caso	Word/PDF	Día de inicio del semestre	24 de sept. 23:45 hrs	30 de sept.	Criterios estipulados	5

# Dosificación Modalidad a Distancia 2019-I



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	
		internacionales 3.1. Fundamentos 3.2. Estrategias 3.3. Plan para la negociación	-Caso de estudio								
8	25 sept/1º oct-	<b>Unidad 3.</b> Importancia de las negociaciones económicas internacionales 3.3. Plan para la negociación		Análisis	Word/PDF	Día de inicio del semestre	1º de oct. 23:45 hrs	7 de octubre	Criterios estipulados	5	
9	2-8 oct	<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.	Cuestionario	Word/PDF	Día de inicio del semestre	8 de oct. 23:45 hrs	21 de oct.	Criterios estipulados	5	
10	9-15 oct	<b>Unidad 4.</b> Análisis de factibilidad para el incremento de las exportaciones de México	-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.php?id=81&amp;t=el-comercio-exterior-nbspcomo-palanca-del-">http://revistacomercioexterior.com/articulo.php?id=81&amp;t=el-comercio-exterior-nbspcomo-palanca-del-</a>	Cuestionario	Word/PDF	Día de inicio del semestre	22 de oct. 23:45 hrs	4 de nov.	Criterios estipulados	10	
11	16-22 oct										

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-I



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
		4. 2. Dinámica y tendencias 4.3. Análisis de oportunidades y riesgos para el exportador	-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	23-29 oct	<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 nov. 23:45 hrs	11 de nov.	Criterios estipulados	5
13	30 oct/5 nov									
14	6-12 nov	<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 12 nov. 23:45 hrs	22 de nov.	Indicaciones de participación	5
15	13-19 nov	<b>Unidad 5.</b> La decisión de exportar 5.2. Producto competitivo 5.3. Plan de	-Daniels, J., et al. (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.	Discusión	Foro	Día de inicio del semestre	19 a 23 nov. 23:45 hrs	24 de nov.	Indicaciones de participación	5
16	20-23 nov									

## Dosificación Modalidad a Distancia 2019-I



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
		exportación	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>							
		<b>Trabajo Final</b>		Investigación	Word/PDF	1º nov. 23:45 hrs	<b>2º/ dic.</b> 23:45 hrs	11 de diciembre	Criterios estipulados	20