

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

Programa de la Asignatura: NEGOCIOS INTERNACIONALES

Semestre: Séptimo, Octavo o Noveno

CLAVE:

<b>Eje de conocimiento:</b> Economía Internacional		<b>Área de orientación por contenido:</b> Teórico-Instrumental		
<b>Carácter:</b> Optativa	<b>Horas/Semanas/Semestre</b>		<b>Total de Horas al Semestre</b>	<b>Créditos</b>  8
	Teóricas  4	Prácticas  0	64	
<b>Modalidad:</b> Curso	<b>Tipo de asignatura</b> Teórica			

<b>Nombre de la asignatura con seriación indicativa antecedente:</b> Ninguna
<b>Nombre de la asignatura con seriación indicativa subsecuente:</b> Ninguna
<p><b>Objetivo(s):</b> Adquirir los conocimientos teórico-prácticos básicos para conducir negocios más allá de las fronteras nacionales. Asimismo se busca familiarizar al alumno con las técnicas elementales para tomar decisiones orientadas a concretar negocios internacionales. También se procurará desarrollar algunas habilidades necesarias para desarrollar con éxito dicha actividad: sensibilidad, actitud, flexibilidad y tolerancia.</p> <p><b>Específicamente:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Análisis cuantitativo y cualitativo de los actores de la economía mundial.</li> <li>• Explicar la gestión de los actores en las negociaciones económicas internacionales.</li> <li>• Aplicar las variables de la logística internacional de las negociaciones económicas.</li> <li>• Aplicación de las principales estrategias en la realización de los negocios internacionales</li> <li>• Evaluación de los riesgos financieros, comerciales, políticos y sociales internacionales</li> <li>• Evaluación de la inserción de México en la economía internacional.</li> </ul>

<b>Unidades</b>	
<b>Número de Horas</b> <b>Unidad 1</b> 20 hrs.	<b>Unidad 1</b> <b>Introducción y marco conceptual</b> 1.1 Definición 1.2 Clasificación 1.3 Factores 1.4 Fundamentos
<b>Número de horas</b> <b>Unidad 2</b> 22 hrs.	<b>Unidad 2</b> <b>Cómo hacer negocios en los principales mercados del mundo</b> 2.1 Perfil del país (población, geografía, moneda, idioma, cultura, política, leyes, religión, economía, ingreso per capita, etc.)

	<p>2.2 Clima de negocios (políticas oficiales, regulaciones, costumbres, tendencias, etc.)</p> <p>2.3 Oportunidades de negocio (comercio, inversión, representación, franquicia, alianza estratégica, etc.)</p>
<p><b>Número de horas</b>  <b>Unidad 3</b>  22 hrs.</p>	<p><b>Unidad 3</b>  <b>Estrategias de los negocios internacionales</b></p> <p>3.1 Planeación estratégica global</p> <p>3.2 Estrategia de organización</p> <p>3.3 Estrategia de producción</p> <p>3.4 Estrategia de comercialización</p> <p>3.4.1 Definición y clasificación</p> <p>3.4.2 Investigación de mercados</p> <p>3.4.3 Planificación de productos</p> <p>3.4.4 Canales de comercialización</p> <p>3.4.5 Promoción y publicidad</p> <p>3.4.6 Financiamiento</p> <p>3.4.7 Logística y distribución</p> <p>3.4.8 Precios y trámites</p> <p>3.5 Estrategia de Administración de Recursos humanos</p> <p>3.6 Riesgos Internacionales (financiero, impositivo, político, etc.)</p> <p>3.7 Estrategia de negociación</p>
<p><b>Total de horas: 64</b></p>	
<p><b>Bibliografía Básica</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Colaiacovo, Juan Luis, <i>Canales de comercialización internacional. Negociación y contratación internacional</i>, B.A.MACHII, 1993.</li> <li>- Daniels and Radebaugh, <i>International Bussiness</i>. Addison-Weesly Co, USA, 1986.</li> <li>- Krugman, Paul, <i>Una política comercial estratégica para la nueva economía internacional</i>, FCE, México 1991.</li> <li>- Leontief Wassily, <i>El futuro de la economía mundial</i>, Siglo XXI, México, 1991.</li> <li>- Mansell, Carstens, Catherine, <i>Las nuevas finanzas en México</i>, Milenio, México, 1992.</li> <li>- Robock and Simmonds, <i>International business and multinational enterprises</i>, Richard D. Irwin, Inc., USA, 1983.</li> <li>- Rugman, Allan y Hodgetts, Richard, <i>Negocios internacionales</i>, McGraw Hill, México, 2000.</li> <li>- Ruiz Sánchez, Lucia Irene, <i>et. al., Las negociaciones internacionales</i>, FCPyS, UNAM, México, 1995.</li> <li>- Salacuse, Jeswald, W., <i>Transacciones internacionales, Los negocios en el mercado mundial</i>. Ed Gredisa, España, 1993.</li> <li>- Stevens, Carl, <i>Estrategia y negociación</i>, México, 1998.</li> <li>- Tamames, R., <i>Estructura económica internacional</i>, Ed. Alianza Editorial, España, 1995.</li> </ul>	
<p><b>Bibliografía Complementaria</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- FMI. <i>Perspectivas de la economía mundial</i>.</li> <li>- OIT. <i>Cómo crear un mercado</i></li> <li>- La Jornada, EL Financiero, Universal, Economista, etc.</li> <li>- <a href="http://www.presidencia.gob.mx">www.presidencia.gob.mx</a></li> <li>- <a href="http://www.economia.gob.mx">www.economia.gob.mx</a></li> <li>- <a href="http://www.schp.gob.mx">www.schp.gob.mx</a></li> <li>- <a href="http://www.bancomex.com">www.bancomex.com</a></li> <li>- <a href="http://www.inegi.gob.mx">www.inegi.gob.mx</a></li> <li>- <a href="http://www.bancomext.com">www.bancomext.com</a></li> </ul>	
<p><b>Sugerencias de Enseñanza y de Aprendizaje</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Exposición por equipos de cada uno de los subtemas con discusión y crítica guiada del profesor.</li> <li>• Discusión y evaluación del tema</li> <li>• Ejercicios y operaciones básicas para reforzar la comprensión de los temas</li> <li>• Realizar estudios de caso</li> <li>• Análisis de estadísticas internacionales</li> </ul>	

- Mapas conceptuales
- Fichas técnicas
- Diagramas de materias

#### **Sugerencias para la evaluación de la asignatura o módulo**

- Exámenes parciales 50%
- Reportes, participación y exposición en clase 10%
- Asistencia 10%
- Control de lecturas 10%
- Simulación de una negociación 10%
- Estudio de caso 10%

#### **Perfil profesiográfico de quienes pueden impartir la asignatura o módulo**

Las características deseables a cubrir por el docente son las siguientes:

- Que sea de formación internacionalista con especialidad en estudios latinoamericanos, medio ambiente, ciencia y tecnología, economía internacional, derecho marítimo internacional, derechos humanos, estudios regionales, turismo internacional y política exterior o en relaciones internacionales y que preferentemente cuente con el grado de maestría o doctorado.
- Que en el ámbito de la docencia o la investigación pueda comprobar la experiencia adquirida que le permita ser considerado como candidato para formar parte de la plantilla docente.
- Que su formación académica le permita observar y analizar los fenómenos internacionales dentro del ámbito de las asignaturas antes mencionadas de una manera inter y multidisciplinaria.
- Que posea conocimientos didácticos que faciliten su interacción con los estudiantes para que éstos se encuentren en condiciones de alcanzar óptimos resultados al cubrir los objetivos establecidos en cada uno de los programas de estudio.