



UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE
CIENCIAS ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS
MAESTRÍA EN NEGOCIOS Y ESTUDIOS ECONÓMICOS

PROGRAMA DE ASIGNATURA

FORMATO BASE

1.- NOMBRE DE LA MATERIA

Economía y Negocios Internacionales

2.- CLAVE DE LA MATERIA

D0787

3.- PRERREQUISITOS

NINGUNO

4.- SERIACIÓN

No

5.- ÁREA DE FORMACIÓN

Especializante Selectiva

6.- DEPARTAMENTO

Economía

7.- ACADEMIA

Economía Internacional

8.- MODALIDAD DE ASIGNATURA

Presencial

9.- TIPO DE ASIGNATURA

Curso-Taller

10.- CARGA HORARIA

TEORÍA	PRACTICA	TOTAL
48	22	70

11.- CRÉDITOS

7

12.- NIVEL DE FORMACIÓN

Maestría

13.- PRESENTACIÓN

Los sucesos internacionales influyen prácticamente en todas las decisiones gerenciales que se toman hoy en día; por ello reviste de gran importancia conocerlos ambientes políticos, económicos, culturales y en general de competencia, de los mercados internacionales. Para entender el mundo real de los negocios internacionales los estudiantes deben contar con elementos teóricos y prácticos. El curso revisa los adelantos teóricos más recientes y se conjuga con el manejo de estudios de caso, lo que permitirá una perspectiva global de los negocios internacionales.

14.- PERFIL FORMATIVO DEL ESTUDIANTE

Al término del curso el alumno estará en capacidad de explicar y analizar la naturaleza, características y tendencias de los negocios internacionales, tanto los llevados a cabo por la gran empresa, o por las empresas multinacionales generalmente, como por muchos de los pequeños negocios que también se encuentran en este mercado.

Asimismo, desarrollará habilidades para identificar los elementos que intervienen en el ambiente de la negociación internacional y decidir con seguridad cuáles son útiles para el análisis de la dirección estratégica en el nivel de la empresa o institución.

15.- OBJETIVOS DEL PROGRAMA

Que el alumno conozca la naturaleza, características y tendencias del ambiente internacional y adquiera capacidades para el análisis y/o la administración efectiva de los negocios internacionales. Reconocerá técnicas de negociación y estrategias competitivas que permitan una internacionalización de las empresas y las instituciones.

La necesidad de negociar en un ambiente de globalización es cada vez mayor. Para ello, se requiere contar con determinadas características que garanticen el éxito en las negociaciones. En primer lugar, se debe conocer: a) la sustancia de lo que se negocia, b) las instituciones gubernamentales nacionales e internacionales que son contraparte en una dinámica de negociación, y c) las reglas de juego de dichas negociaciones. En segundo término, se requiere del conocimiento de estrategias propias de la negociación. Estas estrategias deberán enfatizar los elementos de una negociación internacional, como solución de disputas, dumping, salvaguardas, acceso a mercados, reglas de origen, etc., así como de las instituciones y reglas de comercio mundial. El curso se complementará con investigaciones realizadas por los alumnos sobre experiencias de éxitos y fracasos de negociaciones internacionales.

16.- CONTENIDO TEMÁTICO

1. Los negocios internacionales

Panorama actual de los negocios internacionales

Las organizaciones internacionales de financiamiento y comercio (OMC, Banco Mundial, OCDE, etc.)

Cultura internacional y tipos de negociación
La empresa multinacional
Presentación y análisis de casos por parte de los alumnos

2. Elementos y estrategias de la negociación internacional

Uso de barreras arancelarias y no arancelarias al comercio internacional
Regulaciones gubernamentales y la banca de desarrollo en los negocios internacionales
Comercialización internacional: incoterms, reglas de origen, plan de exportación
Franquicias, alianzas, fusiones y adquisiciones
Estrategias de organización
Estrategias de producción
Estrategias de marketing

Presentación y análisis de casos por parte de los alumnos

3. Política comercial e Integración económica

La política comercial en los países en vías de desarrollo
Políticas comerciales estratégicas en los países avanzados
Modalidades y grados de integración
Los debates sobre la integración económica: ventajas y desventajas
Las negociaciones en el TLCAN

Incorporación de acuerdos sobre transferencia de tecnología, inversión extranjera directa y el comercio de servicios.

Compromisos comerciales de México con otros países

El tratado México-Unión Europea

Tratados firmados con América Latina

Presentación y análisis de casos por parte de los alumnos

17.- BIBLIOGRAFÍA

Bancomext, **Guía básica del exportador**. 8ª. Edición
Daniels, John y Lee Radebaugh. **Negocios internacionales**. Addison Wesley, México, 2000.
Krugman y Maurice Obstfeld. **Economía Internacional. Teoría y política**. Cuarta edición, Mac Graw Hill.
Moya P. Xavier. **Estrategias de fijación de precios**. Bancomext, 1990.
Porter, Michael. **La ventaja competitiva de las naciones**. CECSA.
Rugman, Alan. **Negocios internacionales**. Un enfoque de administración financiera. Ed. Mac Graw Hill
The WTO and international trade regulation. Ruttley, 1998

Bibliografía por unidad:

UNIDAD I

Rugman, Alan. **Negocios internacionales**. Un enfoque de administración financiera. Ed. Mac Graw Hill. Cap.1, 2 y 5

The WTO and international trade regulation. Ruttley, 1998

UNIDAD 2

Bancomext, **Guía básica del exportador**. 8ª. Edición

Moya P. Xavier. **Estrategias de fijación de precios**. Bancomext, 1990.
Porter, Michael. **La ventaja competitiva de las naciones**. CECSA.
Rugman, Alan. **Negocios internacionales**. Un enfoque de administración financiera. Ed. Mac Graw Hill, caps. 6, 9, 10 y 11
www.iimcr.org Página web del Instituto para la Mediación Internacional y Resolución de conflictos.

UNIDAD 3

Krugman y Maurice Obstfeld. **Economía Internacional. Teoría y política**. Cuarta edición, Mac Graw Hill.
Rugman, Alan. **Negocios internacionales**. Un enfoque de administración financiera. Ed. Mac Graw Hill, cap.4.

18.- APLICACIÓN PROFESIONAL

En la actualidad el mercado de trabajo para quien tiene conocimientos de las características y dinámica de la negociación internacional es muy amplio y flexible. En el desempeño de cualquier empresa o institución es necesario el conocimiento del entorno en que se desenvuelven los negocios, por lo que la globalización abre un abanico de oportunidades para los expertos en esta área.

19.- PROFESORES QUE IMPARTEN LA MATERIA

Dr. Javier Orozco Alvarado
Mtra. Ana Rosa Moreno Pérez
<http://www.ias.siau.udg.mx/pls/consulta/>

20.- PERFIL DEL PROFESOR

Maestría o doctorado de preferencia en áreas económico administrativas y amplio conocimiento en economía internacional

21.- PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE

El método será tradicional, utilizando técnicas grupales, estudios de caso, discusión de temas, trabajos de investigación, consultas en Internet, exposición de alumnos, principalmente.

22.- ACTIVIDADES EXTRACURRICULARES

Asistencia a congresos y seminarios

23.- FORMULACIÓN, APROBACIÓN Y VALIDACIÓN

Profesores de asignatura, Consejo académico

24.- EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE*1. Investigación*

Proyecto individual de investigación	25%
Análisis y presentación de casos de estudio	15%

2. Exámenes

Examen parcial	30%
Examen final	30%
	100%

* En cada etapa de evaluación el alumno deberá tener calificación aprobatoria.

25.- EVALUACIÓN CURRICULAR

Profesores de asignatura, Consejo académico, revisión anual

26.- MAPA CURRICULAR

http://web.cucea.udg.mx/posgrados/tipo02.php?id=11&cont=plan_est

27.- PARTICIPANTES Y FECHA EN LA ELABORACION DEL PROGRAMA

Dr. J. Jesús Arroyo Alejandro, Dr. Ricardo Arechavala Vargas, Dr. Adrián de León Arias, Dra. María Rodríguez Batista, Mtra. Evangelina Cruz Barba, Dr. Martín Guadalupe Romero Morett.

Febrero 2016