



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**



FACULTAD DE ECONOMÍA

**PROGRAMA DE ASIGNATURA:
NEGOCIACIONES INTERNACIONALES**

SEMESTRE:	ÁREA DE CONCENTRACIÓN:		CRÉDITOS:
7º A 10ª	ECONOMÍA INTERNACIONAL		6
CARÁCTER:	HORA/SEMANA/SEMESTRE		CLAVE DE ASIGNATURA:
	TEÓRICAS:	PRÁCTICAS:	
OPTATIVA	3 / 48		0931

MODALIDAD:	Curso
SERIACIÓN INDICATIVA ANTECEDENTE	Haber acreditado las asignaturas de Finanzas Internacionales.
SERIACIÓN INDICATIVA SUBSIGUIENTE	Ninguna

OBJETIVOS:	
GENERAL:	PARTICULARES:
Al finalizar el curso, el estudiante construirá a partir de las agendas o temáticas vigentes en los foros internacionales de carácter económico, comercial y financiero, planes de negocios, donde participan los empresarios y el Gobierno de México, tanto a nivel bilateral con gobiernos de otros países; como multilateral, con organismos públicos y privados en caso de participar en cualquiera de esos foros.	Al término del curso, el alumno estará en condiciones de: <ol style="list-style-type: none"> 1. Localizar las ventajas y desventajas de las negociaciones internacionales en que participa México. 2. Identificar cuáles son y en qué consisten las técnicas de negociación internacional. 3. Identificar la relevancia de los asuntos a tratarse en próximas reuniones bilaterales y multilaterales, y su posible impacto económico.

TEMARIO

UNIDAD 1. IMPORTANCIA DE LAS NEGOCIACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES PARA MÉXICO (3 HORAS)

- 1.1. En qué consisten y porqué son un instrumento de política económica
- 1.2. Razones para negociar. Marco jurídico
- 1.3. Temas y aspectos económicos de las negociaciones
- 1.4. Quiénes negocian. Principales contrapartes
- 1.5. Esbozo de las negociaciones de México
- 1.6. Ventajas y desventajas de las negociaciones

UNIDAD 2. EL PROCESO Y LAS TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL (6 HORAS)

- 2.1. Estilos, planeación y desarrollo de la negociación internacional
- 2.2. La negociación exitosa
- 2.3. Axiomas de la comunicación
- 2.4. Estilos de los negociadores estadounidenses, europeos, japoneses y latinoamericanos
- 2.5. Estrategias a seguir en cada caso

UNIDAD 3. CONCEPTOS Y METODOLOGÍAS PARA MEDIR LA POBREZA (9 HORAS)

- 3.1. Con base al volumen de negocios que se realiza con las contrapartes
- 3.2. Según la influencia en la modificación de la política económica
- 3.3. De acuerdo a la imagen que se desea proyectar a nivel internacional

UNIDAD 4. LOS ASUNTOS ECONÓMICOS A NEGOCIAR POR MÉXICO A NIVEL BILATERAL (9 HORAS)

- 4.1. Con Estados Unidos, Canadá, Japón, China, Guatemala, Cuba y Brasil

UNIDAD 5. LOS ASUNTOS ECONÓMICOS A NEGOCIAR POR MÉXICO A NIVEL PLURILATERAL (3 HORAS)

- 5.1. Con Estados Unidos, Canadá, Japón, China, Guatemala, Cuba y Brasil

UNIDAD 6. LOS ASUNTOS ECONÓMICOS A NEGOCIAR POR MÉXICO A NIVEL DE ORGANISMOS REGIONALES (9 HORAS)

- 6.1. Con BID, SELA, OLADE, CEPAL, OCDE

UNIDAD 7. LOS ASUNTOS ECONÓMICOS A NEGOCIAR POR MÉXICO A NIVEL DE ORGANISMOS DE ALCANCE CUASI-MUNDIAL DENTRO DE LA ONU (6 HORAS)

- 7.1. Con organismos especializados: Banco Mundial, FAO, FIDA, FMI, ONUDI y UNCTAD
- 7.2. Con organismos autónomos: OMC, Organización Internacional del Café, y del Azúcar y Fondo Común para los Productos Básicos
- 7.3. 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

UNIDAD 8. LOS ASUNTOS ECONÓMICOS A NEGOCIAR POR MÉXICO A NIVEL DE ORGANISMOS DE ALCANCE CUASI-MUNDIAL FUERA DE LA ONU (3 HORAS)

8.1. Organización Internacional del Trabajo

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

1. Aranda, Eileen y Aranda Luis, *Teams: Structure, Process, Culture and Politics*, New Jersey , Edit. Prentice Hall, 1998.
2. Avila Marcue, F., *Elementos Básicos Sobre Negociaciones Internacionales*, México, Edit. Font, 2003.
3. *Estrategias de Promoción en Comercio Exterior*, México, Edit. Trillas, 1997.
4. Bancomext, *Técnicas de Negociación Internacional*, México, 2001.
5. Blanco Mendoza, Herminio, *Las Negociaciones Comerciales de México con el Mundo*, México, Edit. FCE, 1994.
6. Colaiacovo, Juan Luis, *Negociación y Contratación Internacional*, Argentina, Edit. Macchi, 1992.
7. Colaiacovo, Juan Luis, *Técnicas de negociaciones: Texto y aplicaciones prácticas en el campo internacional*, Argentina, Edit. Macchi, 1994.
8. Gómez-Pomar, Julio, *Teoría y Técnicas de Negociación*, México, Edit. Ariel, 1991.
9. Kennedy, Gabin. y Benson, J., *Cómo Negociar con Éxito*, España, Edit. Deusto, 1990.
10. Lane HenryW. and DiStefano J., *International Management Behavior*, Cambridge, Edit. PWS Kent Publishing Co., 1996.
11. Maddux, Robert, *Cómo Negociar Con Éxito*, México, Edit. Grupo Editorial Iberoamérica, 1992.
12. Robinson, Colin, *Cómo Negociar. Guía Para Hacer Transacciones*, Colombia, Edit. Legis, 1992.
13. Rodríguez Estrada, M., *Técnicas de Negociación*, México, Edit. McGraw-Hill, 1988.
14. Serralde, Martha., *Asertividad Para Negociar*, México, Edit. McGraw-Hill, 1991.
15. Taggart & McDermott, *La Esencia de los Negocios Internacionales*, México, Edit. Prentice Hall, 1996.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

1. Calderón, Jorge, *Memoria de Labores del Área Internacional del Grupo Parlamentario del PRD 1997-2000*, México, Edit. Praxis. 2000.
2. Lanch, Manfred, *Evolución y Funciones de los Tratados Multilaterales*, México, Edit. UNAM, 1962.
3. Artículos diversos publicados en las revistas Comercio Exterior, y Negocios Internacionales además su Boletín de Oportunidades Comerciales Internacionales.
4. Páginas de Internet de los Gobiernos de: México, Estados Unidos, Canadá, Japón, China, Guatemala, Cuba y Brasil, y de la Organización de Naciones Unidas, Fondo Monetario

Internacional, Banco Mundial, Comisión Económica para América Latina, TLCAN, TLCUE, ALADI, ALCA, Plan Puebla-Panamá, APEC, BID, SELA, OLADE, OCDE, FAO, FIDA, ONUDI y UNCTAD. OMC, Organización Internacional del Café, y del Azúcar, y Fondo Común para los Productos Básicos. Organización Internacional del Trabajo, entre otras.

SUGERENCIAS DIDÁCTICAS

Para que el proceso de enseñanza-aprendizaje se efectúe, se recomienda al docente, de acuerdo a las características de la asignatura, exponer oralmente los temas, organizar las exposiciones por parte de los alumnos, fomentar la discusión en el aula de los temas de actualidad que competan a la asignatura, analizar estudios de casos, realizar prácticas de campo, entre otras.

SUGERENCIAS DE EVALUACIÓN

La evaluación se realizará con pruebas escritas, paneles de discusión, y la realización de un plan de negocios donde aplicará sus conocimientos.

PERFIL PROFESIOGRÁFICO

Licenciatura en Economía, con especialidad en Comercio Exterior; Maestría o Doctorado en Economía Internacional o Negocios Internacionales. Dos años de experiencia docente y/o tres de experiencia profesional.