

Licenciatura en Relaciones Internacionales

**PLAN DE TRABAJO DE LA ASIGNATURA
COMERCIO INTERNACIONAL**

Objetivo general de la asignatura:	El alumno analizará el contexto en que se desarrolla el Comercio Internacional, sus características así como sus elementos constitutivos. Asimismo, el alumno analizará y evaluará las técnicas y procedimientos inherentes a las operaciones de exportación e importación de bienes y servicios.	Periodo lectivo	2018-2
Nombre del profesor	Sandra del Carmen Toache García	Semestre	Quinto

* Se recomienda consultar el programa de esta asignatura en el plan de estudios para complementar la información que se brinda aquí

DATOS DE CONTACTO Y HORARIOS

Teléfonos SUAYED	56.23.16.17 56.23.15.71	Teléfono particular o celular (mismo que se registró en la carta compromiso SEA)	044 55 85 88 91 11
Correo electrónico	sandraredoc@hotmail.com		
Asesoría en salón	Horario: Sábado 8:00-10:00 Hrs.	Para ingresar a esta asignatura en SEA: 1) Solicita la contraseña de la materia a tu profesor. 2) Ingresa a http://suayed.acatlan.unam.mx/planestrabajosua/ 3) Escribe tu usuario: número de cuenta (9 dígitos, sin guión, si te hacen falta números, agrega cero(s) al inicio) 4) Escribe tu contraseña personal : fecha de nacimiento (4 dígitos del año, seguido con 2 del mes y 2 del día: yyymmdd) 5) Ingresa a SEA, da clic en el nombre de la materia 6) Escribe la contraseña de materia En los ingresos posteriores, sólo se te pedirá tu usuario y tu contraseña personal	
Asesoría en cubículo	SEA Miércoles 19:00-21:00 Hrs.		
SEA	<input type="checkbox"/> Recurso <input checked="" type="checkbox"/> Sustitución <input type="checkbox"/> Distancia		

Licenciatura en Relaciones Internacionales

ACREDITACION DE LA ASIGNATURA

EVALUACIÓN PARCIAL					
Unidad (es)*	Actividades de evaluación	Puntos	Fecha de aplicación o entrega	Fecha de retroalimentación	Instrucciones para realizar la actividad
	Primer Parcial	10	Marzo 17	Durante asesorías	
	Segundo Parcial	10	Mayo 19	Durante asesorías	
	Tareas, foros y exposiciones	T1 2 T2 2 F1 3 F2 3 Exp. 4 Proyecto de Exp. 6	Febrero 17 Abril 14 Marzo 3 Abril 28 Abril-Mayo Mayo 12	Comentarios en la Plataforma	<p>Las Tareas se elaboran de forma individual.</p> <p>La participación en los Foros Temáticos se realiza por equipo. En el SEA encontrarán indicaciones para la modalidad de la participación.</p> <p>Las Exposiciones se realizan por equipo e incluyen la entrega en original de un reporte escrito.</p> <p>La entrega por equipo del Proyecto de Exportación incluye una exposición ante el grupo.</p>

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

EVALUACIÓN FINAL

	Evaluación objetiva por Moodle	60	Consulta el calendario de exámenes al final del semestre		
	Calificación final	100			

***Agregue tantas líneas como rubros tenga**

Licenciatura en Relaciones Internacionales

FORMA GENERAL DE TRABAJO

- **Trabajo individual y en equipo:**

Los alumnos informan a la asesora de la integración de los equipos, se recomienda que el mismo equipo trabaje en los Foros Temáticos, Exposición y Proyecto de Exportación.

- Las Tareas se entregarán de manera individual, si se elaboran de manera correcta podrán obtener una evaluación de hasta 2 puntos por cada actividad. Todas las Tareas se entregarán a través de la plataforma del SAE.
 - La participación en los 2 Foros Temáticos se dará a partir de un representante elegido por un equipo formado por 4 o 5 alumnos. Los integrantes del equipo tendrán que ponerse de acuerdo para participar en relación al planteamiento o pregunta que se formulará en el Foro Temático. Las participaciones de los equipos deberán estar fundamentadas y tendrán una extensión de ½ a una cuartilla. **Pueden rebasar la extensión si el tema así lo requiere.** Si el representante no se hace presente en el Foro Temático, ninguno de los integrantes del equipo podrá tener puntos de evaluación. La evaluación máxima que se puede obtener en un foro es de 3 puntos.
 - Exposiciones: Se realizan de preferencia por equipo. El equipo debe entregar el reporte escrito de la exposición. Además de seguir las indicaciones específicas para esta actividad.
 - El Proyecto de Exportación se entrega por equipo en original durante la asesoría correspondiente y se realiza una exposición.
 - Revisar en el SAE instrucciones más precisas para las diferentes actividades.
- **Entrega de trabajos y/o aplicación de exámenes:** Los exámenes se aplicarán en línea en la fecha señalada en el horario que se especifique en el SAE. Estar pendientes siempre a indicaciones en AVISOS en el SAE.
 - **Penalización por entrega tardía:** No se aceptarán trabajos extemporáneos.
 - **Comunicación con alumnos:** El Foro General permitirá al profesor y a l@s alumn@s estar en contacto para cualquier aclaración o comentario. La Plataforma del SAE será el vínculo de comunicación del asesor con l@s estudiantes. Asimismo, es importante resaltar que las evaluaciones parciales y finales se darán a conocer a través del SAE.

Licenciatura en **Relaciones Internacionales**

- **Redondeo de calificaciones finales:** Las calificaciones obtenidas durante el curso **NO SON RENUNCIABLES**. La evaluación aprobatoria se considera a partir de 6. Si obtienen un puntaje de 5.9 su calificación es no aprobatoria. La calificación sube al numeral inmediato superior siempre y cuando sea aprobatoria y mayor a .5 Es decir, si obtuvieron 6.4, la calificación final es 6; si obtuvieron 6.5, la calificación final es 6; y si obtuvieron 6,6 su calificación final es 7.

Licenciatura en Relaciones Internacionales

ORIENTACIONES PARA EL ESTUDIO INDEPENDIENTE

Unidad 1 Tendencias actuales del Comercio Internacional		
Fuentes de consulta básica-obligatoria	Temas que se abordan en la lectura	Orientaciones para el estudio
1. Torres, Gaytán Ricardo. “ Introducción” en Teoría del Comercio Internacional. Siglo Veintiuno Editores. México. 1984. pp- 7-26	Conocer la evolución e importancia del Comercio Internacional.	Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.
2. Hill, Charles W.L. “Teoría del Comercio Internacional” en Negocios Internacionales, McGraw Hill. México. 2001. pp. 132-166	Conocer las diversas teorías de Comercio Internacional y el beneficio que obtienen las naciones al participar en él.	Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.
3. Hill, Charles W.L. “Globalización” en Negocios Internacionales, McGraw Hill. México. 2001. pp. 2-34	Reflexionar sobre el impacto de la economía global sobre la naturaleza de los negocios u operaciones de comercio internacional.	Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.

Licenciatura en Relaciones Internacionales

<p>4. Jalife-Rhame, Alfredo. “Diferencia entre globalización económica y globalización financiera” “Apéndice” en Hacia la desglobalización. Jorale Editores. México. 2007. pp. 23-37 y 89-98</p>	<p>Establecer la diferencia entre globalización en la dimensión económica y la dimensión financiera en el entorno del auge tecnológico.</p>	<p>Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.</p>
<p>Unidad 2 Desarrollo de ventajas competitivas en el Comercio Internacional</p>		
<p>Fuentes de consulta básica-obligatoria</p>	<p>Temas que se abordan en la lectura</p>	<p>Orientaciones para el estudio</p>
<p>5. Hill, Charles W.L. “Diferencias nacionales en Economía Política” en Negocios Internacionales, McGraw Hill. México. 2001. pp. 36-82</p>	<p>Reconocer el vínculo implícito entre los beneficios, costos y riesgos derivados de la actividad empresarial y la singularidad de un sistema político, económico y legal.</p>	<p>Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.</p>
<p>6. Hill, Charles W.L. “Diferencias culturales” en Negocios Internacionales, McGraw Hill. México. 2001. pp. 84-129</p>	<p>Considerar la naturaleza de la cultura social y sus implicaciones en la práctica del comercio</p>	<p>Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.</p>

Licenciatura en Relaciones Internacionales

<p>7. Hill, Charles W.L. “La estrategia de los negocios internacionales” en Negocios Internacionales, McGraw Hill. México. 2001. pp. 418-445</p>	<p>Revisión de las estrategias que adoptan las empresas para competir globalmente.</p>	<p>Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.</p>
<p>Unidad 3 Formulación de Proyectos de Exportación</p>		
<p>Fuentes de consulta básica-obligatoria</p>	<p>Temas que se abordan en la lectura</p>	<p>Orientaciones para el estudio</p>
<p>8. Poveda Bautista, Rocío. “Áreas que abarca la dirección y gestión de proyectos”, “Definición y alcance del Proyecto”, “Planificación y programación del Proyecto”, “Ejecución, seguimiento y control de proyecto” en Fundamentos de la dirección y gestión de proyectos. Limusa. México. 2008. pp.112-139</p>	<p>Conocer el desarrollo de métodos que adoptan técnicas útiles para un control de costes, tiempos y la aplicación de alternativas para el desarrollo y objetivo de las empresas que involucran operaciones internacionales</p>	<p>Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.</p>
<p>9. Morales Troncoso, Carlos. Manual de Exportación. Tax Editores. 2007.</p>	<p>Determinar los elementos y atributos de un proyecto de exportación.</p>	<p>Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.</p>

Licenciatura en Relaciones Internacionales

Unidad 4.		
El proceso de exportación/importación y operaciones de comercio exterior		
Fuentes de consulta básica-obligatoria	Temas que se abordan en la lectura	Orientaciones para el estudio
10. Hill, Charles W.L. “Marketing e investigación y desarrollo globales” en Negocios Internacionales, McGraw Hill. México. 2001. pp. 592-628	Las operaciones comerciales en el contexto global.	Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.
11. Rachman, Mescon, Bovee, Thill. Cuarta parte “Mercadotecnia, Decisiones sobre producto y precios, Distribución, Promoción” en Introducción a los Negocios. McGraw Hill. México. pp 303-407	Identificar aspectos del mercado, producto-precio, distribución y promoción.	Atender las instrucciones en la Plataforma SAE.

REFERENCIAS COMPLEMENTARIAS

Lobejón Herrero, Luis Fernando. *El comercio internacional*. Madrid, Akal, 2001.

Cantos Encinas, Manuel. *Introducción al comercio internacional*. Barcelona, Editorial UOC, 2011.

Villalobos Torres, Lourdes Rocío. *Fundamentos de Comercio Internacional*. México, Miguel Angel Porrúa, 2006.

Iranzo Sancho, Susana. *Comercio Internacional*. Barcelona, Editorial Reverte, 2011.

Helpman, Elhanan. *El Comercio Internacional*. Argentina, FCE, 2014.

Frumkin, A. *Teorías Contemporáneas de las Relaciones Económicas Internacionales*. Progreso. Moscú.

Ávila Marcué, Felipe. *Tácticas para la Negociación Internacional*. Trillas. 2008.

Ledesma, Carlos. *Negocios y Comercialización Intercultural*. Ed. Macchi. México. 2001

Díaz Martín, Ángel. *El arte de Dirigir Proyectos*. Alfaomega. México. 2007.

Licenciatura en Relaciones Internacionales

Sesión/ Semana	Semana (fecha)	Unidad	Temas, lecturas o actividades
1	Febrero 3	Primera	1.1 Fundamentos del Comercio Internacional
2	Febrero 10	Primera	1.2. Teorías del Comercio Internacional 1.3 Globalización
3	Febrero 17 Tarea 1	Primera	1.4. Comercio regional/bloques regionales 1.5 Globalización vs regionalización
4	Febrero 24	Segunda	2.1 Ventajas Competitivas
5	Marzo 3 Foro1	Segunda	2.2 Factores que determinan la competitividad
6	Marzo 10	Segunda	2.3 Planeación estratégica
7	Marzo 17 Primer Parcial	Tercera	3.1 Dirección y gestión de proyectos
8	Marzo 24	Tercera	3.2. Dirección y estructura de proyectos de exportación
9	Abril 7	Tercera	3.3 Estructura de Proyectos de Exportación
10	Abril 14 Tarea 2	Tercera	3.4 Gestión de Proyectos de Exportación
11	Abril 21	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación
12	Abril 28 Foro 2	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación

Licenciatura en Relaciones Internacionales

13	Mayo 5	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación
14	Mayo 12 Proyecto de Exportación	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación
15	Mayo 19 Segundo Parcial	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación
16	Mayo 26	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación