

Licenciatura en Relaciones Internacionales

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

<b>Objetivo general de la asignatura:</b>	El alumno analizará el contexto en que se desarrolla el Comercio Internacional, sus características, así como sus elementos constitutivos. De la misma manera, el alumno analizará y evaluará las técnicas y procedimientos inherentes a las operaciones de exportación e importación de bienes y servicios.	<b>Periodo lectivo</b>	2019-2
<b>Nombre del profesor</b>	Sandra del Carmen Toache García	<b>Semestre</b>	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**

<b>Teléfonos SUAYED</b>	56.23.16.17 56.23.15.71	<b>Teléfono particular o celular (mismo que se registró en la carta compromiso SEA)</b>	<b>044 55 85 88 91 11</b>
<b>Correo electrónico</b>	sandraredoc@hotmail.com		
<b>Asesoría en salón</b>	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 <a href="http://suayed.acatlan.unam.mx/planestrabajosua/">http://suayed.acatlan.unam.mx/planestrabajosua/</a> 3) Escribe tu usuario: número de cuenta (9 dígitos, sin guión, si te hacen falta números, agrega cero(s) al inicio) 4) Escribe tu <b>contraseña personal</b> : 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 <b>contraseña de materia</b> En los ingresos posteriores, sólo se te pedirá tu usuario y tu <b>contraseña personal</b>	
<b>Asesoría en cubículo</b>	SEA Miércoles 19:00-21:00 Hrs.		
<b>SEA</b>	<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	15	Marzo 16	Durante asesorías	
	Segundo Parcial	15	Mayo 18	Durante asesorías	
	Tareas, foros temáticos y exposiciones	T1 5 T2 5 F1 5 F2 5  Exposiciones 10  Proyecto de Exportación 10	Febrero 16 Abril 11 Marzo 2 Abril 27  Abril-Mayo  Mayo 11	Comentarios en la Plataforma	<p>Las Tareas (T1, T2) se elaboran de forma individual, no tienen prórroga para la entrega.</p> <p>La participación en los Foros Temáticos (F1, F2) 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, entre otros requisitos, 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**

<b>EVALUACIÓN FINAL</b>					
	Evaluación objetiva por Moodle	30	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, es obligatorio 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 5 puntos por cada actividad. Todas las Tareas se entregarán a través de la plataforma del SAE.
  - La participación en los dos Foros Temáticos, se realizará, obligatoriamente, a través 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 5 puntos.
  - Exposiciones: Se realizan 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 los alumnos estar en contacto para cualquier aclaración o comentario. La Plataforma del SAE será el vínculo de comunicación del asesor con los 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

<b>Unidad 1</b> <b>Tendencias actuales del Comercio Internacional</b>		
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><b>Unidad 2</b>  <b>Desarrollo de ventajas competitivas en el Comercio Internacional</b></p>		
<p><b>Fuentes de consulta básica-obligatoria</b></p>	<p><b>Temas que se abordan en la lectura</b></p>	<p><b>Orientaciones para el estudio</b></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><b>Unidad 3</b>  <b>Formulación de Proyectos de Exportación</b></p>		
<p><b>Fuentes de consulta básica-obligatoria</b></p>	<p><b>Temas que se abordan en la lectura</b></p>	<p><b>Orientaciones para el estudio</b></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 <i>Negocios Internacionales</i> , 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 <i>Introducción a los Negocios</i> . McGraw Hill. México. p.p 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.

Peng, Mike W. *Negocios globales*. Cengage Learning Editores, S.A. de C.V. México. 2015

Licenciatura en Relaciones Internacionales

Sesión/ Semana	Semana (fecha)	Unidad	Temas, lecturas o actividades
1	Febrero 2	Primera	1.1 Fundamentos del Comercio Internacional
2	Febrero 9	Primera	1.2. Teorías del Comercio Internacional 1.3 Globalización
3	Febrero 16 Tarea 1	Primera	1.4. Comercio regional/bloques regionales 1.5 Globalización vs regionalización
4	Febrero 23	Segunda	2.1 Ventajas Competitivas
5	Marzo 2 Foro 1	Segunda	2.2 Factores que determinan la competitividad
6	Marzo 9	Segunda	2.3 Planeación estratégica
7	Marzo 16 Primer Parcial	Tercera	3.1 Dirección y gestión de proyectos
8	Marzo 23	Tercera	3.2. Dirección y estructura de proyectos de exportación
9	Marzo 30	Tercera	3.3 Estructura de Proyectos de Exportación
10	Abril 6 Tarea 2	Tercera	3.4 Gestión de Proyectos de Exportación
11	Abril 13	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación
12	Abril 27 Foro 2	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación

Licenciatura en Relaciones Internacionales

<b>13</b>	Mayo 4	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación
<b>14</b>	Mayo 11 Proyecto de Exportación	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación
<b>15</b>	Mayo 18 Segundo Parcial	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación
<b>16</b>	Mayo 25	Cuarta	4.1 Proceso de Exportación