

PROGRAMA ANALÍTICO

FECHA DE ELABORACIÓN: AGOSTO 2001

FECHA DE REVISIÓN: AGOSTO 2001

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

MATERIA:	ACUERDOS COMERCIALES INTERNACIONALES
CLAVE:	ECA - 487
Nº DE HORAS DE TEORÍA:	5
Nº DE HORAS DE PRÁCTICA:	0
Nº DE CRÉDITOS:	10
IMPARTIDO A:	ALUMNOS DE LA CARRERA DE LICENCIATURA EN ECONOMÍA AGRÍCOLA Y AGRONEGOCIOS
TIPO DE MATERIA:	OPCIONES TERMINALES DE MERCADOS AGROPECUARIOS
PRE - REQUISITOS:	Técnicas y Prácticas de Comercio Exterior
REQUISITO PARA:	

II OBJETIVO GENERAL

Estudiar los fundamentos de la negociación internacional y el efecto de las diferencias culturales entre las diversas regiones del mundo en los procesos de la comunicación, así como la importancia de la comunicación intercultural en el proceso de la negociación internacional para el establecimientos de acuerdos comerciales, y en el desarrollo de los recursos humanos en las empresas multinacionales.

Así se busca familiarizar al estudiante sobre los factores que afectan la comunicación intercultural con objeto de que pueda entender los mecanismos que operan en las negociaciones internacionales, así como profundizar sobre las características histórico - culturales de diferentes países del mundo y su relación con la forma de negociar que se observa actualmente en esos países.

III. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. El alumno conocerá la importancia de la cultura en el ambiente de los negocios internacionales y la importancia de la sensibilidad cultural en las relaciones internacionales.
2. El alumno conocerá el proceso de la comunicación y su importancia en la negociación.
3. El alumno conocerá las características históricas y culturales del Norteamérica, Latinoamérica, Japón, Europa, principalmente.
4. Conocer la importancia de los factores culturales en la operación de la empresa multinacional, así como la importancia de las diferencias culturales en la administración de los recursos humanos.
5. Conocer las características del proceso de la negociación internacional, de su planeación como base de una negociación exitosa, y aprender la importancia de la tácticas y maniobras

negociadoras, además de familiarizarse con los factores claves que aseguran el éxito de la negociación.

7. Conocer y manejar cada uno de los códigos de conducta de la OMC, destacando las coincidencias y diferencias que existen entre estos códigos y la legislación mexicana en la materia.

8. Conocer y manejar en forma aceptable las más importantes disposiciones contenidas en el TLCAN, aplicando los aspectos jurídicos de las normas del TLCAN, tanto frente a los preceptos constitucionales, como frente a las leyes y reglamentos ordinarios.

IV. TEMARIO

1. Conceptos básicos.

1.1 Introducción y metodología del curso.

1.2 Cultura y negociaciones internacionales.

1.3 Sensibilidad cultural.

2. El proceso de comunicación.

2.1 Factores culturales y comunicación.

3. Características histórico - culturales de diferentes regiones del mundo.

3.1 Norteamérica y Latinoamérica.

3.1.1 Antecedentes históricos.

3.1.2 Características sociales.

3.1.3 El TLCAN y su importancia.

3.2 Japón.

3.2.1 Antecedentes históricos.

3.2.2 Características sociales.

3.2.3 Estilo de negociación.

3.2.4 Razones del éxito.

3.3 Europa Occidental y Oriental

3.3.1 Unión Europea.

3.3.2 Asociación Europea de Libre Comercio.

3.3.3 Europa Oriental.

3.3.4 Semejanzas y diferencias.

3.3.5 Estilos de negociar.

4. Impacto de las diferencias culturales en los recursos humanos de una empresa multinacional.

4.1 Impacto de la cultura en la administración de las empresas.

4.1.1 Paradigma de Hofstede.

4.1.2 Cultura y estilo empresarial.

4.1.3 Sinergia cultural.

4.2 Administración internacional de recursos humanos: factores culturales.

4.2.1 Factores a considerar.

4.2.2 Selección de personal.

4.2.3 Entrenamiento.

4.2.4 Compensación.

5. El proceso de negociación.

5.1 Estilos de negociación.

5.1.1 Interdependencia y cooperación.

5.1.2 Negociación integrativas y distributivas.

5.1.3 Capacidad y persuasión.

- 5.2 Planeación de la negociación.
 - 5.2.1 Proceso de planeación.
 - 5.2.2 Objetivos y estrategias.
 - 5.2.3 El equipo negociador.
 - 5.2.4 Capacidad y poder negociador.
- 5.3 Desarrollo de la negociación.
 - 5.3.1 Creación de ambiente.
 - 5.3.2 Implementación de estrategias.
 - 5.3.3 Proceso de cierre.
- 5.4 Negociación exitosa.
 - 5.4.1 Importancia del ambiente.
 - 5.4.2 El negociador eficaz.
 - 5.4.3 Efectos de los estilos personales.
- 6. Disposiciones jurídicas internacionales aplicables a los actos de comercio exterior. Códigos de conducta de la OMC.
 - 6.1 Código Antidumping.
 - 6.2 Acuerdo sobre el procedimiento para el trámite de licencias de importación.
 - 6.3 Acuerdo sobre obstáculos técnicos al comercio.
 - 6.4 Código de valoración aduanera.
 - 6.5 Código sobre subvenciones y derechos compensatorios.
- 7. Principales normas derivadas del TLCAN
 - 7.1 Origen y características del TLCAN.
 - 7.2 Competencia, monopolios y empresas del Estado.
 - 7.3 Movimientos migratorios.
 - 7.4 Propiedad intelectual.
 - 7.5 Disposiciones institucionales.
 - 7.6 Revisión y solución de controversias.
 - 7.7 Excepciones.

V. METODOLOGÍA

El curso estará organizado de la siguiente forma:

- a) Exposiciones magisteriales por parte del maestro de los temas de vital importancia del curso, apoyado con lecturas de bibliografía y complementada con trabajo grupal de discusión.
- b) Para los temas del programa de menor grado de complejidad serán a través de exposiciones de los alumnos previamente preparadas en equipos de trabajo.
- c) En cuanto a los temas secundarios, de apoyo o de cultura general, se encargará que cada alumno los lea por su cuenta, no se verán en clase, pero es posible que se pregunten en los exámenes.
- d) Se formaran equipos de trabajo con un máximo de tres participantes, los cuales realizaran documentos sobre los casos de países seleccionados y serán presentados y discutidos en el salón de clases.

VI. EVALUACIÓN

La evaluación consistirá en tres exámenes parciales, considerando además el trabajo en equipos (de tres alumnos), tanto para la resolución de laboratorios, análisis y discusión de los temas vistos en clase, como la exposición de los mismos. La ponderación de los anteriores criterios será de la siguiente manera:

NOTAS DE PARCIALES		NOTA FINAL	
CRITERIO	%	CRITERIO	%
TRABAJO EN EQUIPO	15	PROMEDIO DE PARCIALES	80
CUESTIONARIOS	15	PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	20
EXAMEN PARCIAL	70		
SUMA	100	SUMA	100

Los estudiantes que obtengan un promedio igual o mayor de 8 en la nota final quedarán exentos de examen final; si su promedio es mayor que 4 (cuatro) pero menor a 8 (ocho), presentará examen final, y el que logre un promedio inferior a 4 (cuatro) no tendrá derecho a examen final. Asimismo, para tener derecho a presentar examen final el alumno deberá haber asistido a por lo menos el 90% de las clases.

Nota: la calificación mínima aprobatoria del curso es de 7 (siete).

VIII BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Aviala Marcué F., Elementos Básicos sobre Negociaciones Internacionales, Editorial Font (1993)
- Aviala Marcué F., Estrategias de Promoción en Comercio Internacional, 2ª edición, Universidad de Monterrey/Editorial Font (1994)
- Lane H. W. y Di Stefano J., International Management Behavior, 2º edición, PWS Kent Publishing Co. (1995)
- Secretaria de Comercio y Fomento Industrial, Tratado de Libre Comercio de América del Norte, (1994)
- Witker Velázquez, Jorge, Códigos de Conducta Internacional del GATT, Suscritos por México, Editorial UNAM, México.

VIII BIBLIOGRAFÍA ADICIONAL

- Harris P. R. y Moran R.T., Managing Cultural Differences, 3ª edición, Gulf Publishing Co. (1993)
- Lewicki R. J. Litterer J. A. y Minton J.W., Negotition: Readings, exercises and cases, 2ª edición, Irwin, Boston (1993)
- Rugman A.M. and Hudgetts R. M., International Bussines: a strategic management approach, McGraw - Hill (1995)

IX PROGRAMA ELABORADO POR : M.C. JOSÉ GUADALUPE NARRO REYES

X PROGRAMA REVISADO POR: ACADEMIA DE ECONOMÍA