

TEMAS QUE SE INCLUYEN EN EL EXAMEN GENERAL DE CONOCIMIENTOS ESCRITO Y ORAL PARA LA OBTENCIÓN DEL GRADO DE LA MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

ECONOMÍA INTERNACIONAL

I. INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LA ECONOMÍA INTERNACIONAL.

1. Elementos básicos del análisis económico.
2. Campo de estudio de la economía internacional y su importancia.
3. Comercio nacional e internacional.
4. Situación actual de las relaciones económicas internacionales.

II. TEORÍAS ECONÓMICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. La teoría clásica: la ventaja absoluta y la ventaja comparativa.
2. La teoría neoclásica y la dotación de factores de la producción y los costos de oportunidad.
3. La teoría *Heckscher – Ohlin*.
4. Crecimiento económico y comercio internacional en los países emergentes y en los industrializados.
5. México en el comercio internacional.

III. POLÍTICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Campo de acción de la política comercial y sus instrumentos de aplicación.
2. Principales políticas mexicanas en materia de comercio exterior y su impacto en el logro de metas establecidas.
3. Restricciones arancelarias y tipos de aranceles.
4. Restricciones no arancelarias y políticas de aplicación. Análisis del Tratado de Libre Comercio México, Estados Unidos y Canadá.
5. Proteccionismo *versus* liberalismo económico.

IV. BALANZA DE PAGOS.

1. Estructura y principios contables.
2. El proceso de ajuste y los mecanismos de compensación y corrección.
3. La devaluación, instrumento monetario de corrección a los déficit comercial y de cuenta corriente.
4. Análisis estadístico de la balanza de pagos de México.

V. MERCADO DE DIVISAS Y TASAS DE CAMBIO.

1. Funciones de los mercados de divisas.
2. Teoría de las tasas de cambio.
3. Futuros y opciones de divisas.
4. Sistema de arbitraje.
5. Mercado de eurodivisas.

VI. INTEGRACIÓN ECONÓMICA.

1. Cooperación económica internacional.
2. Formas de integración económica: de la zona de libre comercio a la integración económica total.
3. Comunidad Económica Europea: impacto económico y social en los países miembros.

VII. EL SISTEMA MONETARIO INTERNACIONAL.

1. Antecedentes: el patrón oro y el sistema de *Breton Woods*.
2. Formación de los principales organismos internacionales: Fondo Monetario Internacional.
3. Impacto de influencia de estos organismos en el mundo y especialmente en América Latina y México.
4. Sistema monetario europeo: antecedentes, evolución y situación actual.

VIII. LAS RELACIONES ECONÓMICAS INTERNACIONALES DE MÉXICO.

1. Evolución reciente.
2. Tratados de libre comercio firmados por México.
3. Problemática actual y perspectivas.

IX. IMPACTO DE LA INFLACIÓN, EL INGRESO Y LAS RESTRICCIONES GUBERNAMENTALES EN LA ECONOMÍA.

1. Proceso inflacionario en México: causas y consecuencias.
2. El ingreso nacional (PIB) y la generación de empleos.
3. Restricciones gubernamentales y su influencia en el comercio exterior.

X. LOS FLUJOS DE CAPITAL INTERNACIONAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA.

1. Inversión extranjera directa y de cartera.
2. Los flujos de capital del extranjero y su importancia en la balanza de pagos.

MODELOS Y MÉTODOS FINANCIEROS PARA LA TOMA DE DECISIONES

I. ORGANIZACIONES Y TOMA DE DECISIONES ESTRATÉGICAS.

1. Impacto organizacional: modelo Porter; estrategias competitivas; mercados competitivos.
2. Innovación estratégica: modelo de la *Boston Consulting Group* (BCG); estrategia de productos, ciclo de vida de productos.

II. EVALUACIÓN Y MÉTODOS FINANCIEROS.

1. Análisis de estados y reportes financieros
2. Uso de reportes financieros.
3. Análisis de razones financieras: liquidez, actividad, deuda, rentabilidad, mercado.

III. PROCESO DE PLANEACIÓN FINANCIERA.

1. Análisis del flujo de efectivo empresarial.
2. Planes financieros: a corto plazo; a largo plazo.
3. Planeación presupuestal de efectivo.
4. Estados financieros proyectados (pro forma): estado de resultados, pronósticos del balance general.
5. Evaluación de estados financieros.
6. Apalancamiento operativo y financiero.
7. Punto de equilibrio: operativo y financiero.

IV. DECISIONES FINANCIERAS DE CORTO PLAZO.

1. Ciclo de conversión de efectivo-inversión: conversión del inventario, cuentas por cobrar, diferimiento de las cuentas por pagar, ciclo de conversión del efectivo.
2. El sistema ABC: administración de inventarios, modelo de cantidad económica del pedido, sistema de justo a tiempo y de planeación óptima de requerimiento de materiales.

V. VALOR DE MERCADO EN COMPARACIÓN CON EL VALOR EN LIBROS.

1. Valuación de acciones.
2. Valor en libros.
3. Valor en libros comparado con el valor de mercado.

VI. FLUJOS DE EFECTIVO DESCONTADO.

1. Principales conceptos.
2. Valor presente.
3. Valor futuro.

VII. PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

1. Ingresos en efectivo.
2. Egresos en efectivo.
3. Flujo de efectivo contra ingresos contables: costos hundidos, de oportunidad, por efectos externos, de embarque e instalación e inflación.

VIII. RENDIMIENTO DE LOS ACCIONISTAS COMPARADO CON EL RENDIMIENTO DE CAPITAL EN LIBROS.

1. Concepto.
2. Sistema de análisis *Du Pont*.
3. Valuación de activos financieros.
4. Modelo de valuación de acciones.
5. Maximización de riqueza de los accionistas: valor económico agregado (EVA®); rentabilidad neta sobre la inversión.

IX. OPTIMIZACIÓN DEL CAPITAL HUMANO.

1. Capital humano.
2. Capital intelectual.
3. Capital relacional.
4. Capital tecnológico.
5. Generación de valor y capital intangible.

X. REINGENIERÍA DE PROCESOS.

1. Optimización de los procesos empresariales.
2. Acceso a información confiable, precisa y oportuna.
3. La posibilidad de compartir información entre todos los componentes de la organización.
4. Eliminación de datos y operaciones innecesarias.
5. Reducción de tiempos y de los costes de los procesos.

XI. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS COMO VENTAJA COMPETITIVA.

1. Empresa y mercado.
2. Rentabilidad financiera y costos.
3. Maximización de utilidades y costos.

FINANZAS INTERNACIONALES

I. MERCADOS FINANCIEROS INTERNACIONALES.

1. Motivos para utilizar los mercados financieros.
2. Mercado de dinero; mercado de capitales.

II. MERCADO DE DIVISAS.

1. Definición e importancia; estructura; participantes.
2. Operaciones de mercado de dinero en precio y en descuento.

III. MERCADO DE CAMBIOS EXTRANJEROS.

1. Mercados de: eurodivisas; eurocrédito; eurobonos.
2. Comparación de tasas de interés internacionales.
3. Regímenes cambiarios.
4. Relación con la economía monetaria.
5. Arbitraje de intereses cubierto.
6. Relación entre tasas de interés y tipos de cambio.
7. Cotización directa e indirecta.
8. Tipos de cambio cruzados y recíprocos.
9. Paridad de poder de compra y de tasas de interés.
10. Cobertura cambiaria.

IV. ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS FINANCIEROS.

1. Tipos de riesgos.
2. Proceso de administración del riesgo.
3. Diversificación del riesgo en un portafolio de inversión (CAPM).

V. MERCADO DE DERIVADOS.

1. Conceptos generales del mercado de derivados.
2. Conceptos fundamentales de contratos anticipados (*forwards*) y futuros.
3. Cobertura y especulación con futuros (divisas, tasas de interés, índices, acciones, *commodities*, entre otros).
4. Conceptos fundamentales de las opciones.
5. Determinación del precio de las opciones.
6. Cobertura con opciones: instrumentos de deuda; divisas; acciones; índices; entre otros.
7. Estrategias para operar opciones.

VI. OPERACIONES FINANCIERAS DE LA EMPRESA A PARTIR DEL ENTORNO ECONÓMICO INTERNACIONAL.

1. Valor presente neto.
2. Estructura de capital.
3. Costo promedio ponderado de capital.
4. Valor económico agregado.

INSTRUMENTOS FINANCIEROS INTERNACIONALES

I. CARTAS DE CRÉDITO.

1. Clasificación o tipos de cartas de crédito.
2. Beneficios de la carta de crédito.
3. Carta de crédito para la importación.
4. Carta de crédito para la exportación.

5. Partes que intervienen en una carta de crédito.
6. Términos de la carta de crédito: costos, plazos, garantías, máximo monto a financiar.
7. Aspectos legales de la carta de crédito.

II. COBRANZAS.

1. Partes que intervienen en las cobranzas.
2. Características de las cobranzas.

III. TRANSFERENCIAS AL EXTRANJERO.

1. Giros bancarios.
2. Ordenes de pago.
3. Envío de remesas.

IV. ADMINISTRACIÓN ACTIVOS Y PASIVOS.

1. Inversión extranjera directa.
2. Reestructuración multinacional.
3. Análisis de riesgo-país.
4. Pago por adelantado.
5. Consignaciones.
6. Cuenta abierta.
7. Cuentas por cobrar.
8. Factoraje.
9. Administración de la exposición económica y la exposición a la conversión.
10. Costo de capital multinacional y estructura de capital.

V. FINANCIAMIENTO A LARGO PLAZO.

1. Costo real de financiamiento con bonos.
2. Comparación de las alternativas de denominación de bonos.
3. Financiamiento con eurobonos con tasa flotante.
4. Riesgo del tipo de cambio de los bonos.
5. Financiamiento bancario con múltiples divisas.
6. *Swaps* como cobertura del costo de financiamiento.

TALLER DE PROMOCIÓN Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONALES

I. PERFIL SOCIO-CULTURAL DE LOS MERCADOS AMERICANO, EUROPEO Y DE CUENCA DEL PACÍFICO.

1. Características geopolíticas, sociales y culturales de los países que integran el bloque.
2. Flujos migratorios.
3. Elementos de cohesión del bloque: marco histórico.
4. Sistema jurídico: propiedad intelectual, industrial, impartición de justicia, relaciones asociativas.

II. SISTEMAS FINANCIEROS DE LAS ZONAS COMERCIALES (AMÉRICA, EUROPA Y CUENCA DEL PACÍFICO).

1. Estructura del sistema financiero por país.
2. Principales indicadores macroeconómicos.
3. Sectores económicos.
4. Sistema monetario internacional.
5. Mecanismo de inversión y financiamiento en las zonas.

III. MARCO COMERCIAL DE LAS ZONAS COMERCIALES DE AMÉRICA, EUROPA Y CUENCA DEL PACÍFICO.

1. Tratados internacionales.
2. Balanza de pagos.
3. Principales bienes y servicios de importación y exportación.

IV. RELACIÓN DE MÉXICO CON LAS ZONAS COMERCIALES DE AMÉRICA, EUROPA Y CUENCA DEL PACÍFICO.

1. Contexto histórico de las relaciones de México con el resto de los países del bloque.
2. Análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA) de México ante el bloque económico.
3. Papel de México en el bloque.
4. Participación del bloque en el contexto global.

V. ELEMENTOS PARA LA INTEGRACIÓN DE UN PROYECTO DE NEGOCIACIÓN EN UNA ZONA COMERCIAL ESPECÍFICA.

1. Definición del proyecto: misión y visión.
2. Perfil sociocultural de la zona.
3. Sistema financiero de la zona.
4. Marco comercial de la zona.
5. Estudio de viabilidad del proyecto.

DESARROLLO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

I. DESARROLLO DE PROYECTOS.

1. La inversión de los recursos de capital.
2. Posicionamiento estratégico de la empresa.
3. Clasificación de proyectos.
4. Los proyectos de inversión y el mercado financiero.

II. PROCESO DE FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS.

1. Naturaleza de los proyectos: definición; elementos; variables.

2. Consecuencias económicas del proyecto.
3. Estructura de costos.
4. Bondad económica del proyecto.
5. Elementos que integran el proyecto: mercado; tecnología; inversiones; insumos; transformación; distribución; financiamiento.
6. Proceso de evaluación de proyectos.

III. ENTORNO DEL PROYECTO.

1. Entorno macroeconómico general.
2. El sector industrial.
3. Diagnóstico del potencial económico de cada industria.

IV. COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA.

1. La ventaja competitiva del proyecto según cada rama.
2. Modelo de la cadena de valor de Porter.

V. MÉTODOS DE EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA TOMA DE DECISIONES.

1. Flujo neto de efectivo.
2. Tasa interna de retorno (TIR).
3. Otros métodos.

VI. RENTABILIDAD ECONÓMICA Y SOCIAL DEL PROYECTO.

1. Evaluación económica de un proyecto frente al contexto social.
2. Beneficios y costos sociales.
3. Rentabilidad económica nacional.
4. Objetivos de: consumo global; redistribución del ingreso; empleo.
5. Beneficio neto total del proyecto.

DIRECCIÓN Y GESTIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. FUNDAMENTOS DE DIRECCIÓN Y GESTIÓN INTERNACIONALES.

1. Principales enfoques de dirección y gestión; fundamentos administrativos.
2. Estructura organizacional y su interrelación con el factor humano; importancia del factor humano.
3. Influencia de la globalización sobre el factor humano y las organizaciones.

II. LIDERAZGO.

1. Teorías y estilos de liderazgo.
2. Tendencias actuales.
3. Comunicación, liderazgo y poder.
4. Liderazgo visionario.

III. DESARROLLO GERENCIAL Y ORGANIZACIONAL.

1. El papel del ejecutivo como desarrollador de gente y de la organización.
2. Elementos del desarrollo: propio, de los subordinados y de la organización.
3. El ejecutivo multifuncional.

IV. EL EJECUTIVO COMO MOTIVADOR.

1. Concepto e impacto de la motivación en la organización.
2. Factores que inciden en la satisfacción laboral.
3. Teorías motivacionales de: Maslow, Herzberg, Vroom, entre otras.

V. COMPORTAMIENTO INDIVIDUAL.

1. El hombre como sistema bio-psico-social; su proceso de desarrollo.
2. La estructura de la personalidad y sus manifestaciones conductuales.
3. El hombre global: reto para el ejecutivo mexicano.

VI. COMPORTAMIENTO GRUPAL.

1. Influencia individuo-grupo y viceversa.
2. Procesos de comunicación.
3. Formación de equipos de trabajo: proceso; nuevos paradigmas.

VII. COMPORTAMIENTO BAJO PRESIÓN.

1. Elementos de la presión laboral y su impacto en la organización.
2. Manejo de la presión laboral.

VIII. EVALUACIÓN DEL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL EN SUS DIFERENTES NIVELES.

1. Comportamiento individual.
2. Comportamiento grupal.
3. Comportamiento organizacional: local e internacional.

IX. CULTURA ORGANIZACIONAL.

1. Elementos y manifestaciones.
2. Proceso de la cultura organizacional internacional.
3. Clima organizacional.

X. CONFLICTO ORGANIZACIONAL.

1. Definición y tipos de conflictos.
2. Partes en conflicto; manejo de conflictos.
3. Negociación y conflicto.

XI. CAMBIO ORGANIZACIONAL.

1. Los nuevos paradigmas internacionales.
2. Proceso de cambio; manejo del cambio.
3. Comunicación asertiva.

ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL.

1. Ventajas competitivas y competencia multinacional.
2. Expansión a los mercados extranjeros: diferencia entre competir internacionalmente y globalmente.
3. Diferencia entre países en cuanto a sus condiciones culturales, demográficas y de mercado.
4. El potencial de las ventajas locales.
5. Análisis de costos.
6. Fluctuaciones en el tipo de cambio.
7. Restricciones y requerimientos de los gobiernos anfitriones.
8. Competencia multipaís *versus* competencia global.

II. PLANEACIÓN ESTRATÉGICA GLOBAL.

1. Opciones estratégicas para incursionar y competir en mercados extranjeros.
2. Obtención de ventajas de ubicación.
3. Transferencia de competencias y capacidades entre fronteras.
4. Coordinación de actividades transfronterizas.
5. Principios y elementos de la planeación estratégica.

III. RESERVAS DE UTILIDADES Y SUBSIDIOS ENTRE MERCADOS Y ESTRATEGIAS OFENSIVAS GLOBALES.

1. Alianzas estratégicas.
2. Empresas conjuntas con socios extranjeros.
3. Los riesgos de las alianzas.
4. Aprovechamiento máximo de las alianzas.

IV. COMPETENCIA EN MERCADOS EXTRANJEROS EMERGENTES.

1. Principales mercados emergentes y sus características sociales, económicas y culturales.
2. Alianzas estratégicas entre países: la nueva forma de los negocios globales.

PROCESOS TRANSCULTURALES EN LOS NEGOCIOS

I. CONCIENCIA CULTURAL.

1. Cultura, sociedad y estados-nación.
2. La nación como punto de referencia.
3. Causas determinantes de la cultura.
4. Valores y normas y su relación con la cultura.

II. ASPECTOS QUE PUEDEN AFECTAR LOS NEGOCIOS.

1. Estratificación social.
2. Grupos e individuos.
3. Sistemas de clases sociales.
4. Motivación.
5. Preferencias de relaciones.
6. Comportamiento relacionado con la toma de riesgos.

III. EL LENGUAJE.

1. El idioma como estabilizador cultural.
2. Lenguaje hablado.
3. Lenguaje no hablado.

IV. LA RELIGIÓN.

1. La religión como estabilizador cultural.
2. Sistemas religiosos y éticos.
3. Cristianismo.
4. Islamismo.
5. Budismo.

V. DIFERENCIAS CULTURALES Y NEGOCIACIÓN.

1. Choque cultural.
2. Necesidad de hacer ajustes.
3. Dilema ético: intervenir o no intervenir.
4. Entrenamiento transcultural.
5. Cultura y ventajas competitivas.
6. Orientaciones empresariales y gerenciales.

VI. GLOBALIZACIÓN.

1. Globalización, un concepto polisémico.
2. Origen, desarrollo y dimensiones de la globalización en el mundo.
3. Globalización y transculturación en México.

MARCO LEGAL DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

I. INTRODUCCIÓN AL DERECHO INTERNACIONAL.

1. Principales conceptos; naturaleza y esencia del derecho internacional.
2. Diferencia entre derecho internacional y derecho interno.
3. Soberanía y derecho internacional.
4. Fuentes del derecho internacional.

II. DERECHO INTERNACIONAL MEXICANO.

1. Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: artículo 133°.
2. Funciones del ejecutivo y del senado de la república.
3. Territorio nacional e internacional: fronteras, espacio aéreo, telecomunicaciones y aguas nacionales.
4. Secretaría de Relaciones Exteriores: consulados, agentes consulares y diplomáticos.

III. CONTRATOS INTERNACIONALES.

1. Elementos y tipos de contratos.
2. Compra venta internacional de mercaderías.
3. *Joint venture*.
4. Suministro.
5. Distribución.
6. Agencia.
7. Filial.
8. Representación comercial.
9. Reglas comerciales internacionales (*Incoterms*).

IV. SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS.

1. Vía judicial.
2. Arbitraje.

V. PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL.

1. Aranceles.
2. Salvaguardas.
3. *Dumping*.

4. *Antidumping.*
5. Cuotas compensatorias.
6. Norma Oficial Mexicana.
7. Cupos.
8. Certificado de origen.
9. Discriminación de precios.
10. Clasificación arancelaria de las mercancías.

VI. PROPIEDAD INTELECTUAL.

1. Patentes.
2. Marcas.
3. Modelos de utilidad.
4. Diseños industriales.
5. Derechos de autor.

VII. INVERSIÓN EXTRANJERA.

1. Concepto.
2. Tipos de inversión extranjera permitidos en México.
3. Organismos reguladores de la inversión extranjera en México.