

**::MÉXICO::**

**::INFORMACIÓN PERSONAL::**

**Nombre del investigador:** González Macín, José de Jesús  
**Fecha de nacimiento:** 4 de Julio de 1970  
**Lugar de nacimiento:** México Distrito Federal  
**Teléfonos:** 81-14-90-99, 81-14-17-03  
**Fax:**  
**Correo(s) electrónico(s):** jogonzalez@axtel.com.mx, jgmacin@yahoo.com

**::INFORMACIÓN LABORAL::**

**Institución:**  
**Universidad:** ITESM  
**Facultad, Escuela o Departamento:**  
**Cargo administrativo:** Director de Negociaciones Estratégicas  
**Nombramiento o cargo:** Profesor

**::FORMACIÓN ACADÉMICA::**

**Licenciatura(s):** Ciencias de la comunicación  
**Institución:** ITESM  
**Especializaciones:** Negociaciones Internacionales  
**Institución:** Kellog Graduate School, Chicago  
**Maestría(s):** Dirección de Empresas  
**Institución:** IPADE  
**Doctorado(s):** Economía Internacional y Desarrollo (21 créditos)  
**Institución:** UCM España

**::EXPERIENCIA DOCENTE::**

**1. Licenciatura**  
**Principales cursos o materias impartidas:** Políticas públicas  
**Instituciones:** Universidad de Monterrey  
**2. Posgrado**  
**Principales cursos o materias impartidas:** Negociaciones Internacionales, Negociación y persuasión  
**Instituciones:** ITESM

**::ACTIVIDADES DE INVESTIGACIÓN::**

**1. Áreas de conocimiento en la(s) que ha realizado investigación**

**Áreas Básicas:** Administración, Negocios Internacionales  
**Áreas Complementarias:**

Negociaciones

**2. Líneas de investigación:**

La negociación como base para la generación de valor  
Aplicación en el mercado sector telecomunicaciones

**3. Trabajos de investigación publicados**

**Libro(s):**

**Artículos:**

**Ponencias publicadas en memorias de congresos y otros eventos académicos:**

**4. Proyectos de investigación actual:** La negociación como base para la generación de valor  
El problema en el mundo de las negociaciones  
El poder en las negociaciones