



Política Comercial Internacional

1. Datos de identificación

Academia		Departamento		
Especialidades en Economía y Negocios		Departamento de Estudios Organizacionales		
Carreras	Área de formación		Tipo	
Licenciatura en Negocios Internacionales	Básica particular obligatoria		Curso	
Modalidad	Ciclo	Créditos	Clave	Prerrequisitos
Presencial	5	8	I5417	Administración I (I0942)
Horas	Relación con otras Unidades de Aprendizaje			
Teoría [40] Práctica [40] Total [80]	<i>En el ciclo que se imparte (relación horizontal)</i>		<i>En otros ciclos (relación vertical)</i>	
	Negociación Internacional. Competitividad Internacional. Logística del Comercio Internacional.		Tratados y Acuerdos Comerciales y de Inversión. Internacionales. Estructura Económica Internacional. Finanzas Internacionales. Comercio Exterior.	
Saberes previos				
Conceptos jurídicos fundamentales, macroeconomía, teorías y principios del comercio exterior, teorías y principios financieros.				
Elaboró	Fecha de elaboración	Actualizó	Fecha de actualización	
Mtra. Ruth Liliana Hernández Cruz	Enero de 2017	Mtra. Ruth Liliana Hernández Cruz	Marzo de 2017	

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Demuestra el análisis y resolución de problemas relacionados con la política comercial internacional que le permiten entender el contexto actual de la economía internacional para la toma de decisiones informada en el ámbito público y privado.

Perfil de egreso

Posee conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes para contribuir a la tomar decisiones en el ámbito de la política comercial internacional, conforme a la ética profesional, la responsabilidad social y la normatividad, para satisfacer los requerimientos de los sectores público y privado en materia de negociación de acuerdos internacionales.

3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
<p>Busca, procesa y analiza críticamente información procedente de fuentes diversas.</p> <p>Aplica de forma ética sus conocimientos y habilidades en su campo laboral.</p> <p>Se comunica en forma correcta dependiendo de los diferentes escenarios en que se encuentra.</p> <p>Propicia ambientes que favorece el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Identifica conceptos fundamentales en el ámbito del comercio internacional. Integra saberes contables y económicos para interpretar aspectos históricos y actuales de la estructura Económica Internacional. Reconoce la política comercial internacional a partir del conocimiento de los instrumentos de política comercial. Analiza las relaciones comerciales internacionales desde la perspectiva de los organismos internacionales comerciales y la nacional. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza la negociación de acuerdos en el ámbito público y privado en materia de comercio exterior. Facilita el diagnóstico y toma de decisiones en materia de negociación internacional para el logro de objetivos de una empresa con mercado internacional.



4. Contenido temático por unidad de competencia

Unidad de competencia 1: Principios y fundamentos de la política comercial internacional
Concepto y características de comercio internacional Antecedentes de las relaciones comerciales internacionales Concepto y estrategia de política comercial internacional Actualidad y tendencias del comercio internacional
Unidad de competencia 2: Instrumentos de política comercial
Barreras arancelarias Barreras no arancelarias Salvaguardas Licencias de Importación Cuotas compensatorias
Unidad de competencia 3: Relaciones comerciales internacionales
Formas de relaciones comerciales entre países Panorama Histórico de los Organismos Multilaterales Conceptos de integración económica y comercial Procesos de Integración comercial (bloques comerciales) Acuerdos comerciales de México con el mundo
Unidad de competencia 4: Política comercial internacional de México
Entorno económico de la política comercial de México Política de apertura comercial de México Elementos e integración de un tratado de libre comercio de México con el mundo Actualidad de la política comercial de México

5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
<p>La base del modelo educativo corresponde a uno por competencias, el cual fomenta su demostración en situaciones y casos relacionados con su campo profesional.</p> <p>Se utiliza una metodología activa e intuitiva que estimula la participación del estudiante en el desarrollo de exposiciones conceptuales, mediante el análisis de temas teóricos relacionados con el contexto global actual y la política comercial nacional.</p>	<p>Fomenta el uso correcto del lenguaje, redacción y estructuración de las propuestas desarrolladas por los estudiantes.</p> <p>Estimula la participación proactiva y el trabajo colaborativo.</p> <p>Estimula a formulación de diagnósticos críticos de la estructura económica internacional y la actualidad de la política comercial internacional.</p> <p>Promueve actividades de reflexión y discusión al respecto de la actualidad de los acuerdos internacionales con la práctica actual de la política comercial mexicana en un entorno globalizado.</p>	<p>Comparte una actitud reflexiva, crítica y propositiva para logro de los aprendizajes esperados.</p> <p>Desarrolla su capacidad de análisis, interrelación de conceptos y trabajo colaborativo en el aula y fuera de ésta.</p> <p>Asocia los contenidos teóricos con las condiciones prácticas del contexto global.</p> <p>Explica el impacto de los acuerdos y las relaciones comerciales internacionales de los países.</p>

6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
Participaciones para la clase (individual) 10%	<ul style="list-style-type: none"> • Mapas conceptuales • Análisis elaborados en trabajo por equipos en el aula • Exposición en multimedia • Investigación y análisis individual de eventos relacionados con los temas • Evaluaciones socio formativas • Proyecto final a manera de ensayo integrador, crítico y reflexivo.
Trabajo en equipo (en aula o fuera) 10%	
Presentaciones (exposición) 25%	
Examen o ensayo (parciales) 20%	
Proyecto o ensayo individual (final) 20%	
Portafolio de evidencias 8%	
Otros (actitudes y valores) 7%	



7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
<ul style="list-style-type: none"> Economía, finanzas, administración, relaciones internacionales, negocios internacionales, comercio internacional. Formación en las áreas económico administrativas. Experiencia docente, empresarial, comercial o institucional. 	<ul style="list-style-type: none"> Capacidad para aplicar los conocimientos teóricos a la práctica. Capacidad de razonamiento crítico. Expresión oral y escrita. Manejo de un segundo idioma para el comercio internacional. 	<ul style="list-style-type: none"> Propositivo. Planificado. Motivador para el trabajo en equipo. Dinámico. Crítico. Asertivo. 	<ul style="list-style-type: none"> Responsabilidad. Respeto. Reconocimiento y aprecio. Consideración. Honestidad. Apertura y escucha.

8. Bibliografía

Básica para el alumno

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Feenstra, Robert C. y Alan M. Taylor	Comercio Internacional	Reverté	2011	
Sosa Carpenter, Rafael	Principios y Fundamentos del Comercio Global Internacional	Carpenter Consulting Group – Grupo Vanchri	2015	

Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Jerez Riesco, José Luis	Comercio Internacional (Cuarta Edición)	ESIC	2011	
Moreno Castellanos, Jorge Arturo	Nuevos Paradigmas del Comercio Internacional	Tax Editores	2010	
Vázquez Sandoval, Manuel y Raúl Javier Madrigal Preciado	Comercio Internacional	Grupo Editorial Patria	2007	
Vázquez Gómez, Gerardo y Fernando Lorenzo Salazar (Coords.)	Derecho Comercial Internacional	Porrúa – Centro de Investigación e Informática Jurídica	2014	

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, marzo de 2017.

Nombre y firma del Jefe de Departamento de Estudios Organizacionales

Dr. Marco Antonio Berger García

Nombre y firma del Presidente de Academia Especialidades en Economía y Negocios

Dr. Cándido González Pérez