



Comercio Exterior

1. Datos de identificación

Academia		Departamento		
Especialidades en Economía y Negocios		Departamento de Estudios Organizacionales		
Carreras	Área de formación		Tipo	
Licenciatura en Negocios Internacionales	Especializante Obligatoria		Curso - Taller	
Modalidad	Ciclo	Créditos	Clave	Prerrequisitos
Presencial	3	8	I5424	Introducción a los Negocios Internacionales
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>	
	Finanzas Internacionales Investigación de Mercados		Mercadotecnia Internacional Política Comercial Internacional Negociación Internacional	
Saberes previos				
Conceptos básicos de los negocios internacionales y de principios jurídicos fundamentales.				
Elaboró	Fecha de elaboración	Actualizó	Fecha de actualización	
Mtro. José Aarón Rodríguez Cadena	Enero de 2017	Mtro. José Aarón Rodríguez Cadena	Marzo de 2017	

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Conoce y aplica los conceptos básicos del comercio exterior mexicano dentro del marco normativo nacional e internacional para fortalecer la participación de empresas en negocios internacionales.

Perfil de egreso

1. Negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado
 - a. Mediante conocimientos económicos, jurídicos, sociales y de negociación que se encuentren en la frontera del conocimiento;
 - b. Mediante el dominio de lenguas extranjeras; y
 - c. A partir del reconocimiento de las diferencias culturales.
2. Desarrollar, implementar y gestionar proyectos de logística internacional
 - a. Mediante el conocimiento de marcos normativos y sus procesos, gestión aduanera, métodos cuantitativos y otros elementos de toma de decisiones;
 - b. A partir del uso de TICS y Software especializados; y
 - c. Mediante el conocimiento de geografía, transportes y la estructura económica internacional.
3. Identificar, diseñar, desarrollar y dar seguimiento a los modelos de internacionalización de empresas
 - a. A partir de identificar áreas de oportunidad y generar planes y proyectos de negocios internacionales

3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje

Genéricas	Disciplinares	Profesionales
Valora la diversidad cultural, étnica, de género, de creencias y política como base de la democracia como sistema de vida. Mantiene acciones de aprendizaje y actualización permanentes.	1.- Conoce, comprende y aplica los conceptos básicos del comercio exterior. 2.- Identifica e interpreta el marco normativo del comercio exterior.	Identificación de modelos de internacionalización de empresas. Identificación de áreas de oportunidad para la generación de planes y proyectos de negocios internacionales.



<p>Busca, procesa y analiza críticamente información procedente de fuentes diversas. Demuestra capacidad de investigación.</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>	<p>3.- Conoce y aplica la política comercial mexicana relacionada con los apoyos a las actividades de comercio exterior.</p> <p>4.- Identifica los instrumentos y organizaciones que promueven la participación de empresas en negocios internacionales.</p>	
---	--	--

4. Contenido temático por unidad de competencia

<p>Unidad de competencia 1: Conocer y aplicar los conceptos básicos del comercio exterior mexicano</p>
<p>Conceptos básicos de comercio exterior. Teorías sobre comercio exterior. Antecedentes históricos del comercio exterior en México Normatividad internacional del comercio exterior.</p>
<p>Unidad de competencia 2: Interpretar y aplicar el marco normativo mexicano del comercio exterior.</p>
<p>Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos. (Artículos 93, 131, y 133) Ley sobre la aprobación de tratados en materia económica. Ley de Comercio Exterior. Código Fiscal de la Federación. Ley de ingresos de la federación. Ley Federal del derechos Ley Aduanera. Ley de los impuestos generales de importación y exportación. Ley Federal de Competencia Económica.</p>
<p>Unidad de competencia 3: Identificar los instrumentos y organizaciones que promueven la participación de empresas en negocios internacionales.</p>
<p>Organismos públicos y privados que promueven, regulan y financian el comercio exterior mexicano. Organismos internacionales que promueven el comercio internacional</p>
<p>Unidad de competencia 4: Elaboración de un plan de exportación.</p>
<p>Ficha técnica del producto a exportar. Análisis de la empresa exportadora. Perfil del mercado meta. Análisis de la competitividad. Información arancelaria del producto (Clasificación, preferencias, reglas de origen) Aspectos legales y documentación necesaria. Envase, etiquetado y embalaje requerido por el país importador. Estrategias de exportación (apoyos a la exportación) Logística internacional y canales de exportación Formas de pago internacional Aspectos financieros del proyecto. Negociación, contratación y solución de controversias Servicios de Post Venta.</p>

5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
<p>Aprendizaje basado en problemas comunes de comercio exterior. Estudio de casos. Generación de debates con el uso de "Role plays" sobre los agentes que intervienen en el comercio exterior.</p>	<p>Actualización constante en las situaciones de comercio exterior. Uso de tecnología de la comunicación para la generación de conocimiento.</p>	<p>Se compromete a ser responsable con el trabajo asignada dentro del curso asumiendo una postura crítica autogestiva y autodidacta con compromiso social.</p>



6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
Estudio de casos prácticos para resolver problemas comunes de comercio exterior. Visita <i>In situ</i> a organismos que apoyan al comercio exterior. Determinación de la oferta exportable. Integración de la información para la elaboración del proyecto de exportación.	Proyecto de exportación en donde se determine una oferta exportable que cumpla con los marcos normativos nacionales e internacionales y que cuente con la posibilidad del uso de una herramienta o apoyo de un organismo que promueva los negocios internacionales.

Se recomienda que en cada actividad se practique la autoevaluación y coevaluación con los estudiantes.

7. Perfil deseable del docente

Saberes / Profesión	Habilidades	Actitudes	Valores
Formación profesional en Negocios Internacionales, Relaciones Comerciales, Comercio Internacional, Derecho internacional o afín, con grado mínimo de maestría	Experiencia laboral mínima de tres años en el área empresarial (Exportación, Importación, Comercialización y Asesoría en el Comercio, aduanas, logística) Habilidades en docencia a nivel licenciatura y actualización continua de conocimientos.	Alto sentido de compromiso social y personal. Probidad en el actuar profesional.	Honestidad, lealtad, identidad cultural, respeto, responsabilidad social, solidaridad, tolerancia, sinceridad, agradecimiento, laboriosidad y sociabilidad.

8. Bibliografía

Básica para el estudiante

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Cabrera Cánovas Alfonso	Las reglas Incoterms 2010. Manual para usarlas con eficacia		2015	
Ortega Giménez Alfonso	Plan de internacionalización empresarial. Manual práctico		2015	
Acosta Roca Felipe	El ABC del comercio exterior en 12 clases. Un manual para autodidactas con un enfoque fiscal.		2014	

Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Gutiérrez Delgado Jesús	Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.		2014	
Méndez Castro Ricardo	Contribuciones al Comercio Exterior		2014	
México	Leyes Aduanales y de Comercio Exterior		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