

Comercio Exterior

1. Datos de identificación

Academia		Departamento		
Negocios y Gestión Internacional		Departamento de Estudios Organizacionales		
Carreras	Area 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	
Saberes previos				
Elaboró	Fecha de elaboración	Modificó	Fecha de actualización	
Mtro. José Aarón Rodríguez Cadena	Enero de 2017	Mtra. María de Jesús De la Mora	Abril de 2023	

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

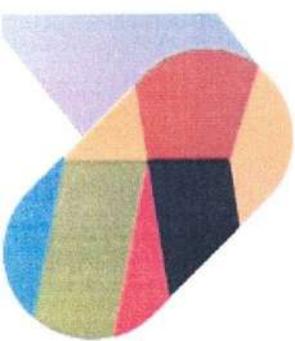
Conoce y aplica los conceptos básicos del comercio exterior mexicano dentro del marco normativo nacional e internacional para fortalecer la participación de empresas en negocios internacionales.

Perfil de egreso

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

Perfil de egreso

- Negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado**
 - Mediante conocimientos económicos, jurídicos, sociales y de negociación que se encuentren en la frontera del conocimiento;
 - Mediante el dominio de lenguas extranjeras; y
 - A partir del reconocimiento de las diferencias culturales.
- Desarrollar, implementar y gestionar proyectos de logística internacional**

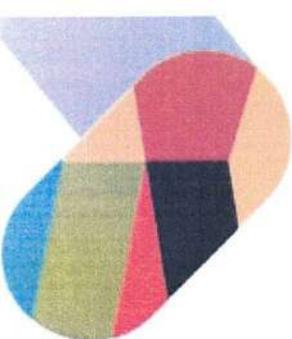


- a. Mediante el conocimiento de marcos normativos y sus procesos, gestión aduanera, métodos cuantitativos y otros elementos de toma de decisiones
 - b. A partir del uso de TICS y Software especializados, y
 - c. Mediante el conocimiento de geografía, transportes y la estructura económica internacional.
- 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. Busca, procesa y analiza críticamente información procedente de fuentes diversas. Demuestra capacidad de investigación. Se comunica en forma correcta dependiendo de los diferentes escenarios en que se encuentra. Propicia ambientes que favorezcan el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad.	1.- Conoce, comprende y aplica los conceptos básicos del comercio exterior. 2.- Identifica e interpreta el marco normativo del comercio exterior. 3.- Conoce y aplica la política comercial mexicana relacionada con los apoyos a las actividades de comercio exterior. 4.- Identifica los instrumentos y la organizaciones que promueven la participación de empresas en negocios internacionales.	Identificación de modelos de internacionalización de empresas. Identificación de áreas de oportunidad para la generación de planes y proyectos de negocios internacionales.

4. Contenido temático por unidad de competencia

Unidad de competencia 1: Fundamentos del comercio exterior mexicano
Conceptos básicos de comercio exterior. Teorías sobre comercio exterior. Antecedentes históricos del comercio exterior en México Normatividad internacional del comercio exterior
Unidad de competencia 2: Marco Jurídico del Comercio Exterior Mexicano
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 Ley de Metrología y Normalización Ley de Aprobación de tratados internacionales en materia económica Tratados y Acuerdos en vigor de México Ley Federal de Derechos Pago de derechos por la prestación de servicios aduaneros
Unidad de competencia 3: Organismos públicos y privados que promueven y financian el comercio exterior mexicano.
Organización Mundial de Aduanas Camara de Comercio Internacional Organismos del Gobierno Federal Programas Bancomext Programas de NAFIN Programas de fomento al comercio exterior Organismo de las entidades federativas



Organismos del sector privado
American Chamber of Mexico
ANIERM
CAAAREM
CANACO
COMCE

Unidad de competencia 4: Acercamientos a la elaboración de un plan de exportación.

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.
Comercialización internacional (canales de distribución)
Establecimiento y formación del precio Internacional

5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
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.	Actualización constante en las situaciones de comercio exterior. Uso de tecnología de la comunicación para la generación de conocimiento.	Se compromete a ser responsable con el trabajo asignada dentro del curso asumiendo una postura crítica autogestiva y autodidacta con compromiso social.

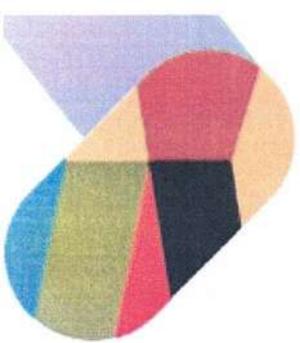
6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
Estudio de casos prácticos para resolver problemas comunes de comercio exterior. Visita In situ a organismos que apoyan al comercio exterior. Determinación de la oferta exportable. Integración de la información para la elaboración del proyecto de exportación. Área de conocimiento a) Tares 40% b) Examen teórico 10% Área de habilidades y destrezas a) Modelo de negocio 30% (colectivo) b) Exposiciones y Debate 15% Área de actitud a) Participación 5%	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.	Experiencia laboral mínima de tres años en el área empresarial	Alto sentido de compromiso	Honestidad, lealtad, identidad cultural, respeto.



Relaciones Comerciales, Comercio Internacional, Derecho internacional o afin, con grado mínimo de maestría	(Exportación, Importación, Comercialización y Asesoría en el Comercio, aduanas, logística)	social y personal. Probidad en el actuar profesional.	responsabilidad social, solidaridad, sinceridad, laboriosidad y tolerancia, agradecimiento, sociabilidad.
Habilidades en docencia a nivel licenciatura y actualización continua de conocimientos.			

9. Bibliografía

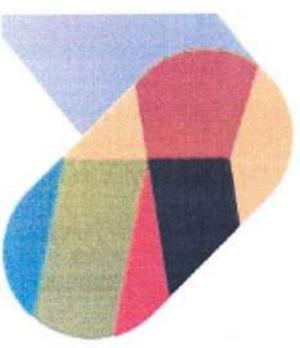
Básica del estudiante

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
México	Compendio de disposiciones sobre comercio exterior 2022	Ediciones Fiscales ISEF	2022	Biblioteca de CUALTOS
Palao Moreno, Guillermo	Derecho del Comercio Internacional	Valencia Tirant lo Blanch	2022	Biblioteca de CUALTOS
Maubert Viveros, Claudio	Comercio Internacional: aspectos operativos, administrativos y financieros	Editorial trillas	2020	Biblioteca de CUALTOS
García Fonseca, Cándido	Elementos de Comercio Exterior: Guía para estudiantes y profesionistas	Ilustraciones Tercera Edición	2019	Biblioteca de CUALTOS
Méndez Castro, Ricardo	Contribuciones al Comercio Exterior	Sexta Edición	2019	Biblioteca de CUALTOS

Complementaria

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	ESIC Editorial	2015	Biblioteca de CUALTOS
Gutiérrez Delgado Jesús	Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.	Tax editores unidos	2014	Biblioteca de CUALTOS
Méndez Castro Ricardo	Contribuciones al Comercio Exterior		2014	Biblioteca de CUALTOS
México	Leyes Aduanales y de Comercio Exterior	Tax editores unidos	2014	Biblioteca de CUALTOS
Acosta Roca Felipe	El ABC del comercio exterior en 12 clases. Un manual para autodidactas con un enfoque fiscal.		2014	
Cámara de Diputado del H. Congreso de la Unión	Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación.		2022	https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LIGIEx.pdf
Cámara de Diputado del H. Congreso de la Unión	Ley de Comercio Exterior			https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/28.pdf
Cámara de Diputado del H. Congreso de la Unión	Ley Aduanera		2021	https://www.diputados.gob.mx/LeyesBiblio/pdf/LAdua.pdf

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, Abril de 2023



**UNIVERSIDAD DE
GUADALAJARA**
Red Universitaria e Instituto Tecnológico de Jalisco

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS

División de Ciencias Sociales y de la Cultura
Departamento de Estudios Organizacionales

Nombre y firma del Jefe de Departamento	Nombre y firma del Presidente de Academia
	
Dr. Luis Aguilar Carvajal	Mtra. Maria de Jesus de la Mora

CENTRO UNIVERSITARIO DE LOS ALTOS
DIVISION DE CIENCIAS SOCIALES Y DE LA CULTURA
DEPARTAMENTO DE ESTUDIOS ORGANIZACIONALES