



Taller de Exportación e Importación

1. Datos de identificación

Academia		Departamento		
Negocios y Gestión Internacional		Departamento de Estudios Organizacionales		
Carreras	Área de formación		Tipo	
Licenciatura en Negocios Internacionales	Optativa abierta		Curso - Taller	
Modalidad	Ciclo	Créditos	Clave	Prerrequisitos
Presencial	8	8	IA612	Ninguno
Horas	Relación con otras Unidades de Aprendizaje			
	<i>En el ciclo que se imparte (relación horizontal)</i>		<i>En otros ciclos (relación vertical)</i>	
Teoría [40] Práctica [40] Total [80]	Innovación y desarrollo de nuevos productos para la exportación Logística Internacional Inteligencia comercial		Comercio exterior Desarrollo de emprendedores Competitividad internacional Comunicación Intercultural en los negocios	
Saberes previos				
a) 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	Mtra. Maria de Jesus de la Mora	Abril de 2023	

2. Competencia de la Unidad de Aprendizaje

Conoce y aplica los conceptos básicos del comercio exterior dentro del marco normativo nacional e internacional para fortalecer la participación de empresas en negocios internacionales.
Complementariamente, conoce y aplica los mecanismos contemporáneos para exportar e importar dadas las condiciones del comercio internacional contemporáneo.

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 los conocimientos de actos normativos y sus procesos, gestión aduanera, métodos cuantitativos y otros elementos de toma de decisiones;
 - A partir del uso de las 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.

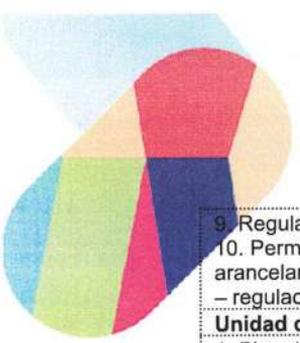
3. Competencias a las cuales contribuye la unidad de aprendizaje



Genéricas	Disciplinares	Profesionales
<ol style="list-style-type: none"> 1. Se identifica como ciudadano mexicano en ejercicio de profesión y egresado de la Universidad de Guadalajara. 2. Valora la diversidad cultural, étnica, de género, de creencias y política como base de la democracia como sistema de vida. 3. Escucha y pondera situaciones para accionar de forma tolerante, asertiva y afectiva. 4. Mantiene acciones de aprendizaje y actualización permanentes. 5. Busca, procesa y analiza críticamente información procedente de fuentes diversas. 6. Es autocrítico y defiende su postura con pensamiento crítico y propositivo. 7. Trabaja de forma autónoma. 8. Demuestra capacidad de investigación. 9. Se comunica en forma correcta dependiendo de los diferentes escenarios en que se encuentra. 10. Propicia ambientes que favorecen el trabajo en equipo con calidad, calidez y creatividad. 11. Aplica destrezas digitales en el desarrollo de actividades cotidianas. 12. Propone procedimientos y resuelve problemas de la esfera laboral y en nuevas situaciones. 13. Aplica acciones de liderazgo. 14. Se comunica en una segunda lengua y maneja situaciones de ámbitos internacionales. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Conoce, comprende y aplica conceptos básicos de la gestión aduanera. 2. Identifica e interpreta el marco normativo del producto a importar o a exportar. 3. Conoce y aplica la política comercial nacional e internacional para las actividades de comercio exterior. 	<p>Identificación de modelos de internacionalización de empresas y ofertas o demandas exportables y productos de importación.</p> <p>Identificación de áreas de oportunidad para la generación de planes y proyectos de negocios internacionales.</p>

4. Contenido temático por unidad de competencia

<p>Unidad de competencia 1: Planea los pasos de una exportación y simula el proceso de gestión aduanera</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Ficha técnica del producto a exportar 2. Oferta o demanda exportable 3. Análisis de la empresa exportadora 4. Perfil del mercado meta 5. Análisis de la competitividad 6. Información arancelaria del producto (Clasificación, preferencias, reglas de origen) 7. Aspectos legales y documentación necesaria 8. Envase, etiquetado y embalaje requerido por el país importador 9. Inventarios y centros de distribución 10. Estrategias de exportación (apoyos a la exportación) 11. Logística internacional y canales de exportación 12. Formas de pago internacional 13. Aspectos financieros del proyecto 14. Negociación, contratación y solución de controversias 15. Servicios de Post Venta
<p>Unidad de competencia 2: Identifica la necesidad y al oportunidad de la importación de mercancías al territorio nacional, simulando el proceso de gestión aduanera para la importación</p>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Necesidad y oportunidad de importación 2. Producto 3. Mercado 4. Canales de distribución 5. Regulaciones arancelarias 6. Reglas de origen 7. Certificado de origen 8. Tratados internacionales



9. Regulaciones y restricciones no arancelarias
10. Permisos de exportación e importación – cupos – medidas contra prácticas desleales de comercio – regulaciones no arancelarias cualitativas – regulaciones de etiquetado – regulaciones de envase y embalaje – marcado de país de origen – regulaciones sanitarias – normas técnicas – normas de calidad – regulaciones ecológicas

Unidad de competencia 3: ofrece una visión panorámica de un proyecto de importación o exportación

1. Plan de exportación
2. Plan de importación

5. Metodología de trabajo docente y acciones del alumno

Metodología	Acción del docente	Acción del estudiante
Aprendizaje basado en problemas comunes de proyectos de importación y de exportación Estudios de casos Generación de debates con el uso de "Role plays" sobre clientes, distribuciones, agentes comerciales, agentes aduanales y productores proveedores	Actualización constante en las situaciones de comercio exterior Uno de tecnología de la comunicación para la generación de conocimiento	El estudiante se compromete a ser responsable con el trabajo asignada dentro del curso asumiendo una postura crítica autogestora y autodidacta con compromiso social

6. Criterios generales de evaluación (desempeño)

Actividad	Producto
Estudio de casos prácticos para resolver problemas comunes de los proyectos de importación o exportación. Determinación de la oferta exportable o demanda exportable. Integración de la información para la elaboración del proyecto de exportación o de importación. Reportes de investigación sobre casos prácticos 40% Proyecto de importación 30% Proyecto de exportación 30%	Reportes de Investigación sobre casos prácticos. 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. Proyecto de importación en donde se determine la necesidad u oportunidad de importación con apego a las disposiciones legales nacionales e 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 alumno

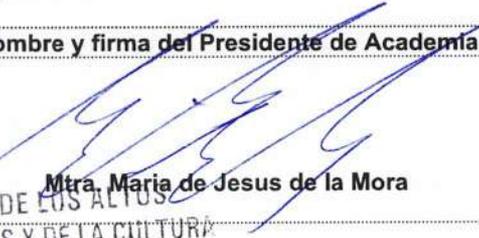
Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Hill, Charles W. L.	International Business: competing in the global marketplace	McGraw-Hill Interamericana Editores	2019	Biblioteca CUALTOS
Coyle, John J.	Administración de la cadena de suministro: una perspectiva logística	Décima edición	2018	Biblioteca CUALTOS
Jacobs, F. Robert	Administración de operaciones: producción y cadena de suministros	Decimoquinta edición	2019	Biblioteca CUALTOS
Collier, David Allen	Administración de operaciones	Primera edición	2019	Biblioteca CUALTOS
Daft, R., L.	Contribuciones al comercio exterior	Sexta edición	2019	Biblioteca CUALTOS



Complementaria

Autor(es)	Título	Editorial	Año	URL
Gutiérrez Delgado Jesus	Ley de los impuestos generales de importación y exportación	Tax editores	2014	Biblioteca CUALTOS
Prieto, H	Leyes aduanales y del comercio exterior		2014	Biblioteca CUALTOS
Cabrera Cánovas Alfonso	Las reglas Incoterms 2010. Manual para usarlas con eficacia	Alfaomega Grupo Editor	2015	Biblioteca CUALTOS
Ortega Giménez Alfonso	Plan de internacionalización empresarial. Manual práctico	ESIC editorial	2015	Biblioteca CUALTOS
Acosta Roca Felipe	El ABC del comercio exterior en 12 clases. Un manual para autodidactas con un enfoque fiscal	Segunda edición	2014	Biblioteca CUALTOS
Nelson, Carl A.	Manual de importaciones y exportaciones: como llevar su negocio a otros mercados	McGraw-Hill Interamericana Editores	2010	Biblioteca CUALTOS

Tepatitlán de Morelos, Jalisco, abril de 2023.

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