



Subsistema de **Universidades
Politécnicas**

Manual de Asignatura

FNI-ES
REV 00

Thumbnail of a syllabus form for 'POLITÉCNICA Programar'. The form includes fields for 'Nombre', 'Clase', 'Categoría', 'Código', and 'Código de la asignatura'. It also has a section for 'Descripción de la asignatura' and a table for 'Actividades de aprendizaje'. At the bottom, there are fields for 'Tipo de formación que brinda' and 'Tipo de formación demandada'.

Thumbnail of a detailed syllabus table. The table has a header row with 'Actividad' and 'Código'. Below the header, there are several rows of data, including a section for 'Actividades de aprendizaje' with columns for 'Actividad', 'Código', 'Descripción', 'Código de la asignatura', and 'Código de la actividad'. The table is partially obscured by a white paper effect.

**LICENCIATURA EN NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

**FUNDAMENTOS DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

Directorio

Lic. Emilio Chuayffet Chemor
Secretario de Educación

Dr. Fernando Serrano Migallón
Subsecretario de Educación Superior

Mtro. Héctor Arreola Soria
Coordinador General de Universidades Tecnológicas y Politécnicas

Dr. Gustavo Flores Fernández
Coordinador de Universidades Politécnicas.

PÁGINA LEGAL

Mtro. Raymundo Lozano Rosales - Universidad Politécnica de Tulancingo.

Mtra. Luz del Carmen Riveros Herrera - Universidad Politécnica de Tulancingo

Primera Edición: 2010

DR 2010 Coordinación de Universidades Politécnicas.

Número de registro:

México, D.F.

ISBN-----

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
PROGRAMA DE ESTUDIOS	¡Error! Marcador no definido.
FICHA TÉCNICA	3
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	5
GLOSARIO	13
BIBLIOGRAFÍA.....	25

ORIGINAL

INTRODUCCIÓN

La asignatura ofrece un panorama general sobre el comercio internacional que se vive en la actualidad seguido de eso conoceremos y analizaremos posibles mercados donde comercializaremos mercancías.

Otro punto donde haremos hincapié es sobre los términos de negociación que estableceremos en relación vendedor – comprador así como su correcto manejo y aplicación de los mismos.

Sabremos cómo distribuir nuestros productos en tiempo y forma a través de los medios de transporte correspondientes y del tipo de envase, empaque y embalaje para el correcto manejo de los mismos de esta forma podremos minimizar costos a las empresas y tener una ganancia más redituable.

A su vez estudiaremos los acuerdos y tratados comerciales con los que cuenta nuestro país para de esta forma hacer uso de ellos y obtener exenciones en nuestros productos para gozar de una mayor movilización de nuestras mercaderías en todo el mundo.

PROGRAMA DE ESTUDIO	
DATOS GENERALES	
NOMBRE DEL PROGRAMA EDUCATIVO:	Licenciatura en Negocios Internacionales
OBJETIVO DEL PROGRAMA EDUCATIVO:	Formar profesionales con capacidad de dirigir, asesorar y ejecutar estrategias gerenciales y de negociación en ámbitos de incertidumbre y de competitividad internacional; aplicando e innovando herramientas administrativas, económicas, financieras y mercadológicas.
NOMBRE DE LA ASIGNATURA:	Fundamentos de Negocios Internacionales
CLAVE DE LA ASIGNATURA:	FN-ES
OBJETIVO DE LA ASIGNATURA:	El alumno será capaz de identificar los aspectos fundamentales de los negocios internacionales, así como las estrategias de negocios para exportar e importar productos de diferentes regiones del mundo.
TOTAL HRS. DEL CUATRIMESTRE:	90
FECHA DE EMISIÓN:	07-Jul-10
UNIVERSIDADES PARTICIPANTES:	Universidad Politécnica de Tulancingo, Universidad Politécnica de Aguascalientes

CONTENIDOS PARA LA FORMACIÓN			ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE											EVALUACIÓN			OBSERVACIÓN		
UNIDADES DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS	TÉCNICAS SUGERIDAS		ESPACIO EDUCATIVO			MOVILIDAD FORMATIVA		MATERIALES REQUERIDOS	EQUIPOS REQUERIDOS	TOTAL DE HORAS				TÉCNICA		INSTRUMENTO	TOTAL DE HORAS
			PARA LA ENSEÑANZA (PROFESOR)	PARA EL APRENDIZAJE (ALUMNO)	AULA	LABORATORIO	OTRO	PROYECTO	PRÁCTICA			TÉCNICA		PRÁCTICA					
												Presencial	NO Presencial	Presencial	NO Presencial				
1 Introducción al Comercio Internacional	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: * Identificar la historia de los negocios internacionales e identificar cada una de sus etapas, así como diferenciar el entorno doméstico del extranjero, mundial y global.	EPI: Elabore un mapa conceptual de la evolución de los negocios internacionales ECL: Cuestionario donde clasifica empresas de acuerdo al entorno en el que se desempeñan	Exposición, lecturas comentadas, discusión guiada, analogías.	Estudios de Casos, Mesa redonda, lectura comentada, lluvia de ideas, cuadro sinóptico, línea de tiempo	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	Hojas de rotafolio, material impreso de casos de estudio.	Cañón, laptop, bocinas, rotafolio, pizarrón interactivo.	8	2	1	0	Documental	Rubrica del mapa Conceptual, Cuestionario de la clasificación de empresas	
	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: * Identificar la importancia de la integración comercial en el mundo, así como la globalización y la ética en los negocios	ED1: Discutir a través de un foro la integración de los diferentes bloques económicos en el mundo	Presentación de videos, discusión guiada, mapa conceptual.	Apoyos visuales, lectura comentada, foro de discusión.	X	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	Hojas de rotafolio, material impreso de casos de estudio.	Cañón, laptop, bocinas, rotafolio, pizarrón interactivo.					Campo	Guía de observación del foro de debate	
2 Bases de Mercados Internacionales	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: * Ilustrar el entorno económico, competitivo y sociocultural de los mercados internacionales	EPI: Elabore un mapa de geografía económica general destacando características generales.	Elaborar mapas de geografía económica, presentación genérica de los mercados internacionales.	Presenta mapas mentales, cuadros comparativos, diagramas	X	N/A	N/A	N/A	N/A	Carteles, pizarrón, materiales impresos de geografía física	Cañón, lap top, pizarrón interactivo	12	3	1	0	Documental	Rubrica de mapa de geografía económica		
	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: * Identificar los bloques económicos existentes en el mundo y las relaciones comerciales que se establecen entre ellos.	EPI: Elabore una descripción geográfica, económica, política y social de un país en particular	Presentación de mapa geográficos por bloque, presentación mediante gráficas de volumen de comercio y discusión	Investigación en páginas oficiales	X	N/A	N/A	N/A	N/A	Carteles, pizarrón, materiales impresos de geografía física	Cañón, lap top, pizarrón interactivo					Documental	Rubrica de la descripción geográfica, económica, política y social de un país		
	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: * Identificar los fundamentos, estilos, técnicas y estrategias de la negociación internacional	ED1: Establece posturas de negociación a través de foros.	Expone cuadro sinóptico, discusión guiada, protocolo de negociación	Foro de discusión, dramatización, cuadros comparativos	X	NO	N/A	N/A	N/A	Materiales impresos de negociación y casos prácticos	Cañón, lap top, pizarrón interactivo					Campo	Guía de observación de posturas de negociación		
3 Fundamentos de Negociación Internacional												24	5	2	0				

Nombre:	Licenciatura en Negocios Internacionales
Clave:	FNI-ES
Justificación:	La asignatura contribuye a la formación del profesional y tiene como objetivo que el alumno tenga una visión amplia sobre las posibilidades de negocios en el mundo.
Objetivo:	El alumno será capaz de identificar los aspectos fundamentales de los negocios internacionales, así como las estrategias de negocios para exportar e importar productos de diferentes regiones del mundo.
Habilidades:	Localizar información, tomar decisiones, utilizar herramientas ofimáticas, comunicación, habilidad numérica, trabajo en equipo, visión sistémica
Competencias genéricas a desarrollar:	Capacidad para análisis y síntesis; para aprender; para resolver problemas; para aplicar los conocimientos en la práctica; para adaptarse a nuevas situaciones; para cuidar la calidad; para gestionar la información; y para trabajar en forma autónoma y en equipo.

Capacidades a desarrollar en la asignatura	Competencias a las que contribuye la asignatura
<p>Realizar documentación administrativa y comercial de acuerdo a la legislación vigente, para establecer regulaciones en el marco comercial</p> <p>Determinar indicadores de los mercados internacionales derivados de la interacción entre los agentes económicos globales, para una mejor comprensión de los mercados.</p> <p>Diseñar el plan financiero de la organización mediante los requerimientos de la empresa para incrementar sus posibilidades de desarrollo económico.</p> <p>Distinguir herramientas de comercio exterior mediante una adecuada interpretación de las mismas conforme a los intereses de negociación internacional de la empresa para el logro de los objetivos.</p>	<p>Verificar la certeza legal de las operaciones comerciales y administrativas conservando la evidencia de todo documento que ampare el apego a la ley para evidenciar la legalidad de las operaciones realizadas por la empresa.</p> <p>Estimar variables macroeconómicas del entorno nacional y global interpretando en forma adecuada datos de ciclos económicos como resultados de las fluctuaciones de la economía internacional, para la mejor toma de decisiones de la empresa.</p> <p>Ejecutar el plan financiero mediante el uso de estados financieros para el desarrollo global e integral de la empresa.</p> <p>Proponer herramientas de comercio exterior mediante la identificación de requerimientos necesarios para cada operación comercial</p>

<p>Gestionar herramientas de comercio exterior conforme al tipo de operación comercial internacional a realizar, para contribuir al incremento de los flujos de capital y la competitividad de la empresa.</p> <p>Determinar los elementos del Plan de Negocios de exportación aplicando la metodología establecida por los organismos de fomento a los negocios internacionales que permitirá penetrar y/o expandir las operaciones de la empresa hacia los mercados globales.</p> <p>Formular Plan de Negocios de Exportación integrando los elementos necesarios para su implementación, para penetrar y/o expandir las operaciones de la empresa hacia los mercados globales.</p>	<p>internacional.</p> <p>Implementar plan de negociación de exportación utilizando la metodología establecida por los organismos de fomento a los negocios internacionales para penetrar y/o expandir las operaciones de la empresa.</p>
---	--

	Unidades de aprendizaje	HORAS TEORÍA		HORAS PRÁCTICA	
		presencial	No presencial	presencial	No presencial
Estimación de tiempo (horas) necesario para transmitir el aprendizaje al alumno, por Unidad de Aprendizaje:	1 Introducción al Comercio Internacional	8	2	1	0
	2 Bases de Mercados Internacionales	12	3	1	0
	3 Fundamentos de Negociación Internacional	24	5	2	0
	4 Introducción a la Logística Internacional	8	2	2	0
	5 Inducción a los Organismos Internacionales de comercio	8	2	2	0
Total de horas por cuatrimestre:	90				
Total de horas por semana:	6				
Créditos:	5				



INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

ORIGINAL



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

RÚBRICA PARA MAPA CONCEPTUAL

Unidad 1 EP1

UNIVERSIDAD POLITECNICA _____

NOMBRE DEL ALUMNO _____

Indicadores/ nivel	Competente	Independiente	Básico avanzado	Básico umbral	No competente
	10	9	8	7	0
Presentación del mapa	El mapa contiene conceptos originales y está presentado de manera clara y original	El mapa contiene una idea que está presentada de manera clara y concisa, pero no expresa las ideas del autor	El mapa es impreciso y podría presentarse de manera más clara y concisa.	El mapa es impreciso y podría presentarse de manera mucho más clara y concisa.	No se comprende el mapa conceptual
Organización	El mapa está vinculado a una idea principal y está organizado de manera que se entiende.	La mayoría de los argumentos están claramente vinculados a una idea principal pero le falta lógica en la organización de ideas	La mayoría de los argumentos están vinculados a una idea principal, pero la conexión entre las ideas no siempre es clara ni lógica.	La mayoría de los bolos están vinculados a una idea principal, pero la conexión con ésta o la organización no es clara ni lógica.	Los bolos no están claramente vinculados a una idea principal y no se entiende la proyección de la idea.
Información	Ofrece toda la información y además es clara, precisa, correcta y relevante.	La mayor parte de la información en el trabajo está presentada de manera clara, precisa y correcta.	La mayor parte de la información en el trabajo está presentada de forma clara y precisa, pero no es siempre correcta o relevante	La mayor parte de la información en el trabajo está presentada de forma clara y precisa, pero no es correcta o relevante	Hay errores de información, el mapa no presenta información suficiente



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

CUESTIONARIO DE LA CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS UNIDAD 1 EC1

Nombre(s) del alumno(s):	Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto:	Nombre de la Investigación Documental:	Fecha:

INSTRUCCIONES: complemente correctamente el siguiente cuestionario

ESCRIBA LA ACTIVIDAD DE CADA UNO DE LOS TIPOS DE EMPRESAS

1.-POR SECTORES ECONOMICOS LAS EMPRESAS SE CLASIFICAN EN (25%):

Extractivas:
Servicios:
Comercial:
Agropecuaria:
Industrial:

2.-POR SU TAMAÑO (25%):

Grande:
Mediana:
Pequeña:
Micro:
Fami - empresa:

3.-POR EL ORIGEN DEL CAPITAL (25%):

Público:
Privado:
Economía Mixta:

4.-POR LA EXPLOTACIÓN Y CONFORMACIÓN DE SU CAPITAL. (25%):

Multinacionales:
Grupos Económicos:
Nacionales:
Locales:



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

GUÍA DE OBSERVACIÓN PARA DEBATE Y FORO

UNIDAD 1 ED1,

UNIDAD 3 ED1

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE _____

NOMBRE DE LA ASIGNATURA _____

INSTRUCCIONES

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados “SI” cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque “NO”. En la columna “OBSERVACIONES” ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Puntualidad para iniciar y concluir el foro.			
10%	Fundamentación del tema			
5%	La participación del moderador fue eficiente.			
10%	Se mantiene una actitud respetuosa ante los comentarios y aportaciones del resto de los participantes			
10%	a. Utiliza material de apoyo para cada presentación como apoyo, no lectura total			
15%	b. Desarrollo del tema fundamentado y con una secuencia estructurada.			
5%	c. Organización de los integrantes del foro.			
5%	d. Expresión verbal de los integrantes del foro (gestos, miradas y lenguaje corporal).			
20%	Preparación de la exposición de cada integrante del foro. Dominio del tema. Habla con seguridad.			
10%	Presentación y arreglo personal			
100%		CALIFICACIÓN:		



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

RUBRICA DE GEOGRAFÍA ECONÓMICA

Unidad 2 EP1, EP2

UNIVERSIDAD POLITECNICA _____

NOMBRE DEL ALUMNO _____

Mapa de geografía económica Unidad 2 EP1 ,
Descripción geográfica, económica, política y social de un país Unidad 2 EP2

indicadores/ nivel	Competente	Independiente	Básico avanzado	Básico umbral	No competente
	10	9	8	7	0
Investigación documental	La investigación contiene una información original que está presentada de manera clara y concisa	La investigación contiene una información que está presentada de manera clara y concisa, pero no expresa las ideas del autor	La Investigación es imprecisa y podría presentarse de manera más clara y concisa.	La investigación es imprecisa y podría presentarse de manera mucho más clara y concisa.	No se comprende cuál es la investigación
Organización	Todos los argumentos están vinculados a una idea principal (investigación de un país) y están organizados de manera lógica.	La mayoría de los argumentos están claramente vinculados a una idea principal (investigación de un país) y están organizados de manera lógica.	La mayoría de los argumentos están vinculados a una idea principal (investigación de un país), pero la conexión con ésta o la organización no siempre es clara ni lógica.	La mayoría de los argumentos están vinculados a una idea principal (investigación de un país), pero la conexión con ésta o la organización no es clara ni lógica.	Los argumentos no están claramente vinculados a una idea principal (investigación de un país).
Información	Toda la información presentada en el trabajo es clara, precisa, correcta y relevante.	La mayor parte de la información en el trabajo está presentada de manera clara, precisa y correcta.	La mayor parte de la información en el trabajo está presentada de forma clara y precisa, pero no es siempre correcta o relevante	La mayor parte de la información en el trabajo está presentada de forma clara y precisa, pero no es correcta o relevante	Hay varios errores de información y ésta no siempre es clara. O bien, el trabajo es un mero resumen del (los) texto(s) sin ningún análisis.



CUESTIONARIO DE LAS OBLIGACIONES Y DERECHOS DE CLIENTES Y PROVEEDORES

Unidad 3 EC1

NOMBRE DEL ALUMNO: _____ CALIFICACIÓN: _____

INSTRUCCIONES: Escriba por a cada incoterm las obligaciones de compradores y vendedores

OBLIGACIONES E COMPRADORES Y VENDEDORES

CFR	Cost and Freight (10%)
CIF	Cost, Insurance and Freight (10%)
CPT	Carriage Paid To (10%)
DAF	Delivered At Frontier (10%)
DDP	Delivered Duty Paid (10%)
DDU	Delivered Duty Unpaid (10%)
DEQ	Delivered Ex Quay (10%)
DES	Delivered Ex Ship (10%)
FAS	Free Alongside Ship (10%)
FOB	Free On Board (10%)

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN				
Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):	
Producto:	Nombre de la Investigación:		Fecha:	
Asignatura:			Periodo cuatrimestral:	
Nombre del Docente:			Firma del Docente:	
INSTRUCCIONES				
<p>Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas.</p>				
Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5%	Ortografía			
10%	Es entregado puntualmente. Hora y fecha solicitada (indispensable)			
2%	El reporte se entrega de acuerdo a los lineamientos indicados (engargolado, encuadernado, empastado, en folder, en hojas blancas, espacio entrelineas, tipo de letra, etc.)			
2%	Portada (Logo de la Universidad, nombre de la investigación, nombres de integrantes, nombre del docente, Asignatura y fecha).			
2%	Índice			
2%	Introducción			
	Desarrollo			
10%	Planteamiento del problema o justificación del proyecto.			
10%	Presenta contexto teórico de la logística Internacional			
10%	Determinación de los objetivos tanto general como específicos y desarrollo de los mismos.			
30%	Presenta Toda la cadena de suministro de un producto determinado para un país definido considerando a los Incoterms			
5%	Conclusiones y recomendaciones			
2%	Bibliografía.			
5%	Impresión de las Diapositivas de exposición.			
5%	Anexo: Encuestas aplicadas o fuentes de información.			
100%	CALIFICACIÓN:			



RÚBRICA PARA CUADRO COMPARATIVO DE LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES DE COMERCIO

Unidad 5 EP1

Indicadores/ nivel	Competente	Independiente	Básico avanzado	Básico umbral	No competente
	10	9	8	7	0
El cuadro comparativo	El cuadro comparativo tiene información importante que permite comparar a diferentes países de una manera clara	El cuadro comparativo está presentado de manera clara y concisa, pero falta información importante	El cuadro comparativo es impreciso y podría presentarse de manera más clara y concisa.	El cuadro comparativo carece de información suficiente para comparar a los diferentes organismos Internacionales	No se comprende
Organización	Todos los elementos del cuadro están vinculados a la comparación de información	La mayoría de los elementos están claramente comparados a una idea principal	La mayoría de los argumentos están vinculados a una idea principal pero faltan elementos importantes	La algunos de los argumentos están vinculados a una idea principal y carece de elementos suficientes para considerarse un cuadro comparativo	Los argumentos no están claramente vinculados a una idea principal y no tiene una presentación de cuadro comparativo.
Información	Toda la información presentada en el trabajo es clara, precisa, correcta y relevante y sirve para tomar decisiones.	La mayor parte de la información en el trabajo está presentada de manera clara, precisa y correcta.	La mayor parte de la información en el trabajo está presentada de forma clara y precisa, pero no es siempre correcta o relevante	La información en el trabajo está presentada pero falta claridad	Hay varios errores de información y ésta no es clara.

GLOSARIO

A

Accesión Incorporación de un Estado al territorio aduanero de otro.

Aduanera

ACE Acuerdo de Complementación Económica. Son aquellos convenios suscritos entre países y que están preferentemente orientados a eliminar restricciones que distorsionan y afectan negativamente el intercambio comercial y las inversiones entre ellos.

Acuerdos Comerciales Contratos entre dos o más países, mediante los cuales se regulan materias estrictamente comerciales. Tienen carácter de tratados arancelarios para procurar ventajas y seguridad en las aplicaciones de las tarifas y regímenes aduaneros que afectan a los contratantes.

Acuerdos de Nueva Generación Tratados comerciales que en sus cláusulas contienen nuevas áreas como los servicios, inversión, propiedad intelectual, compras gubernamentales, normas técnicas, prácticas desleales de comercio entre otras.

Ad Valorem Arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

Admisión Temporal Régimen aduanero por el cual se permite el ingreso dentro del territorio aduanero de un país, con suspensión de los derechos y tasas a la importación, de mercaderías importadas con un propósito definido y destinadas a ser reexportadas, ya sea en su estado originario o como resultado de determinadas transformaciones o reparaciones dentro de un plazo preestablecido en la normativa que regula este régimen. Se debe constituir una garantía a favor de la aduana que otorga el régimen.

Aduana Unidad administrativa encargada de la aplicación de la legislación relativa a la importación y exportación de mercadería, como el control del tráfico de los bienes que se internan o externa de un territorio aduanero, realizando su valoración, clasificación y verificación, y de la aplicación y la fiscalización de un régimen arancelario y de prohibiciones.

Agente de Transporte Aduanero Persona de existencia visible o ideal que, en representación de los transportistas, tiene a su cargo las gestiones relacionadas con la presentación del medio transportador y de sus cargas ante la Aduana.

B

Back to back Cuando el beneficiario del crédito no es el proveedor final de la mercancía y el crédito recibido no es transferible, el exportador puede solicitar a su Banco que emita un nuevo crédito documentario respaldado por el primer crédito recibido. Son dos créditos distintos (a diferencia del transferible). Son operaciones muy complejas y con elevado riesgo para los bancos.

BAF (Bunker Adjustment Factor) Factor de Ajuste de Combustible. Influye en el cálculo del flete marítimo.

Balanza Comercial Conjunto de transacciones comerciales realizadas por un país con el exterior, en un periodo determinado (un año), consistentes en la importaciones y exportaciones de mercancías consideradas en su conjunto, exteriorizándose el resultado de tres maneras distintas, conforme a los resultados de los valores totales intercambiados, puede ser: Balanza comercial nivelada (cuando la importación y la exportación se equilibran), deficitaria o favorable (exceso de importación sobre exportación) y, favorables o con superávit (exceso de exportación sobre importación).

Banco Corresponsal Dentro de la carta de crédito, es el banco que recibe la notificación de la apertura de una carta de crédito y las condiciones del mismo. Comunica esto al exportador.

C

Cabotaje Navegación o tráfico que hacen los buques entre los puertos de su nación sin perder de vista la costa. La legislación marítima y la aduanera de cada país suelen alterar sus límites en el concepto administrativo, pero sin modificar, por lo común, su concepto técnico.

Cámara de Comercio Asociación o institución que a nivel local, provincial, nacional o internacional, agrupa a los comerciantes (sean importadores, exportadores, industriales, mayorista, minoristas, etc.) con el objeto de proteger sus intereses, mejorar sus actividades comerciales sobre la base de la mutua cooperación y promover su prosperidad, así como también la de la comunidad en la cual se halla asentada.

Carga Se denomina así a aquellas mercaderías que son objeto de transporte mediante el pago de un precio. También se puede denominar carga a las mercaderías que un buque, un avión u otro

	tipo de vehículo transportador, tiene en su bodega o depósito en un momento dado.
Carga unitarizada	Cabe entender por unitarización de una carga a la reunión o agrupación de cierto número de artículos o bultos en un solo conjunto con el propósito de facilitar su manipulación, estiba, almacenamiento, transporte o utilización posterior de su contenido.
Cargador	Se entiende por tal a la persona física o jurídica que entrega una o más carga a un transportista. Es el usuario del servicio de transporte.
Carta de Crédito	Medio de pago por el cual el Banco Emisor se compromete, por petición del importador, a pagarle al exportador una suma de dinero, previamente establecida, a cambio de que éste haga entrega de los documentos de embarque dentro de un período de tiempo dado.
Carta de Garantía	Documento, expedido por una compañía de aeronavegación, que constituye la prueba de un contrato transporte de carga, siendo, al mismo tiempo, el comprobante de la recepción de las mercancías a ser transportada, con indicación del importe correspondiente en concepto de flete.
Certificado Consular	Documento de autenticidad, expedido por las autoridades consulares de un país, sobre los contratos, precios y otros extremos de interés para los despacho de aduana.
Certificado de Análisis	Documento que certifica que la naturaleza, composición, grado, etc. de la mercancía corresponde a la calidad contratada
Certificado de Depósito	Se exige en los casos en que la existencia de depósito previo obligue a haberlo realizado antes de despachar la mercancía.
Certificado de Inspección	Certificado que indica que las mercancías han sido examinadas y encontradas conformes con la mencionada en un contrato o una proforma. Lo realizan compañías especializadas. SGS, Bureau Veritas, Lloyd´s, etc. Generalmente se inspecciona el 10%
Certificado de origen	Es un formato oficial mediante el cual el exportador de un bien o una autoridad certifica que el bien es originario del país o de la región por haber cumplido con las reglas de origen establecidas. Este documento se exige en el país de destino con objeto de determinar el origen de las mercancías.
Certificado de Peso	Documento que certifica que la mercancía ha sido examinada y se encuentra en perfectas condiciones para el consumo humano

Certificado Sanidad de Documento normalmente exigido en exportaciones de productos silvoagropecuarios, que certifica que los productos han sido examinados y que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país del exportador

CFR. Cost And Coste y flete (Inglés) significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque. El vendedor debe pagar los costes y el flete necesarios para llevar la mercancía al puerto de destino convenido, pero el riesgo de pérdida o daño de la mercancía.

D

Daf. Delivered at Frontier: (inglés) Incoterm. "Entregadas en frontera" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es puesta a disposición del comprador sobre los medios de transporte utilizados y no descargados, en el punto y lugar de la frontera convenidos, pero antes de la aduana fronteriza del país colindante, debiendo estar la mercancía despachada de exportación pero no de importación.

DDP. Delivered Duty Paid.(inglés) Incoterm. "Entregada derechos pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía al comprador, despachada para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor tiene las mismas obligaciones que bajo DDU, pero además paga los derechos de la importación de la mercancía. Supone la mayor obligación y riesgos para el vendedor dentro de los Incoterms.

DDU. Delivered Duty Unpaid: (inglés) Incoterm. "Entregada derechos no pagados" significa que el vendedor realiza la entrega de mercancía al comprador, no despachada de aduana para la importación y no descargada de los medios de transporte, a su llegada al lugar de destino convenido. El vendedor debe asumir todos los costes y riesgos contraídos al llevar la mercancía hasta aquel lugar.

E

Embalaje: Protección de las mercaderías durante todas las operaciones de transporte y manejo que supone el proceso de exportación, de modo que lleguen a manos del cliente final, en el extranjero, en las mejores condiciones.

Embarque:	Carga en un vehículo o nave.
Enclaves:	Territorios que no forman parte del área política de un país, y que por conveniencia de administración se incorporan al sistema aduanero de éste. Los enclaves pueden, por consiguiente, ser exclusiones o exclaves de otros países o áreas políticas independientes.
Envase:	Continente interior o exterior con que normalmente se presentan las mercancías, siempre que éste sea común o usual en el comercio internacional.
Estacionalidad:	Período de tiempo asociado a determinadas actividades productivas, que se repite cíclicamente todos los años.
Exclaves:	Son aquellas partes del área política de un país administradas, por convención, como parte del sistema aduanero de otro Estado.
Exportación:	Desde un punto de vista comercial se entiende por tal la salida de una mercancía de un territorio aduanero, ya sea en forma temporal o definitiva.
EXW. EX WORKS: (inglés)	Incoterm. En fábrica significa que el vendedor realiza la entrega de la mercancía cuando la pone a disposición del comprador en el establecimiento del vendedor o en otro lugar convenido (es decir, taller, fábrica, almacén, etc.), sin despacharla para la exportación ni cargarla en un vehículo receptor.

F

Factoring:	Cesión que la empresa exportadora hace a un intermediario financiero sobre el derecho de cobro de los créditos otorgados, a un interés preestablecido, pudiendo este asumir o no el riesgo de la operación.
Factura Proforma:	Es una prefactura entregada por el exportador al importador, con el objetivo de dar a conocer al importador con exactitud el precio que pagará por las mercancías y la forma de pago. Cuando el importador la remite firmada al exportador da aceptación a la misma.
FAS. Free Alongside Ship: (inglés)	Incoterm. "Franco al costado del buque" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía es colocada al costado del buque en el puerto de embarque convenido.
FCA. FREE CARRIER-NAMED PLACE: (inglés)	Incoterm. "Franco transportista" significa que el vendedor entrega la mercancía, despachada para la exportación, al transportista nombrado por el comprador en el lugar convenido.
Fecha de	Es aquella que se estipula en la declaración de exportación. Se

Embarque: registra también en el Conocimiento de Embarque, Guía Aérea o Carta de Porte emitida por la respectiva empresa de transporte. A partir de esta fecha se establecen los plazos dentro del proceso de exportación.

FOB. FREE ON BOARD: (inglés). Incoterm. "Franco a bordo" significa que el vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. Esto quiere decir que el comprador debe soportar todos los costes y riesgos de pedido o daño de la mercancía desde aquel punto. El término FOB exige al vendedor despachar la mercancía en aduana para la exportación.

FORFAITING: Compra de letras de cambio aceptadas, créditos documentarios u otras promesas de pago, renunciando el adquiriente de estos efectos a cualquier derecho o demanda frente al exportador y los anteriores titulares.

FORWARDER: (inglés) Expedidor, remitente, transitario

G

GATT. General Agreement on Tariffs and Trade: Este organismo intergubernamental, al que ha sucedido la Organización Mundial del Comercio (OMC) y que organizaba las negociaciones para la liberalización del comercio mundial, velaba por el sistema comercial multilateral y, en particular, por el principio de no discriminación, que rige las relaciones comerciales de las Partes Contratantes, principio comúnmente denominado "cláusula de la nación más favorecida" (NMF).

I

IATA: Asociación de Transporte Aéreo Internacional.

Importación: Se refiere a la entrada de mercancías de procedencia extranjera en un territorio aduanero.

Incoterms: Son reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FAS, FOB, CFR, CIF, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU, FCA, CPT, CIP. Los Incoterms regulan: la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable. Su uso no es obligatorio.

J

Joint Venture: (inglés) Asociación temporal de empresas para desarrollar un proyecto; sociedad mixta con riesgo compartido.

Jurisdicción Aduanera: Porción del territorio aduanero dentro del cual las mercaderías están sujetas a la vigilancia y reglamentación aduanera. Ella comprende, no sólo los puertos u otros lugares donde están situadas las aduanas, sino también el radio de vigilancia costera o terrestre hasta donde se extiende esa jurisdicción. El área o territorio aduanero se confunde generalmente con el territorio político, siendo la jurisdicción aduanera el lugar o recinto concreto donde se cumplen las formalidades de índole arancelaria otro tipo.

L

Letra de cambio: Documento o título valor mediante el cual una persona física o jurídica (librador) ordena a otra (librado) pagar una cantidad a favor de un tercero, a su vencimiento.

Licencia de Exportación: Documento que concede permiso para exportar mercancías especificadas dentro de un plazo concreto.

Licencia de Importación: Es la autorización oficial que permite la entrada de las mercancías en el país del importador. Si las mercancías no están sometidas a restricciones aduaneras se expiden automáticamente.

Lineas de Crédito: Se refiere a los créditos que los bancos ponen a disposición del usuario para determinados fines.

Logística Integrada: Control del flujo de productos desde los insumos hasta el producto final que llega al consumidor, incluyendo los flujos informativos y financieros asociados.

M

Marca: Denominación amplia que puede referirse a un nombre, un término, un símbolo y/o un diseño especial con el que se trata de identificar los bienes o servicios de un vendedor o grupo de vendedores. Una marca diferencia un producto de sus competidores. Una Marca Registrada es aquella que ha recibido protección legal debido a que, de acuerdo con la ley, se ha convertido en propiedad de quién la registra.

Materia prima: Materia no transformada, utilizada para la producción de un bien. Los procesos productivos alteran su estructura original.

Manifiesto: Relación detallada de todo el cargamento de un transporte, que debe

ser presentada por el transportista a las autoridades competentes que se la requieran. Este documento contiene detalle de marca, número, especie de mercadería, kilos, cargadores, consignatario o cualquier otra información que pueda ser requerida por la autoridad aduanera o consular en los países de exportación y/o importación.

Maquila: Empresas internacionales, generalmente fronterizas, que operan por subcontratación por parte de empresas de otro país donde los productos finales son reimportados sin el pago de derechos de aduana.

N

NAFTA: (North American Free Trade Agreement) Acuerdo comercial que abarca Canadá, México y los Estados Unidos, implementado el 1 de enero de 1994, con un período de transición de 15 años. Las mayores previsiones agrícolas incluyen: eliminación de barreras no arancelarias - inmediatamente a la implementación, generalmente a través de la conversión de éstas a aranceles; eliminación de tarifas (aranceles), algunos de manera inmediata, la mayoría dentro de 10 años y algunos otros productos sensibles gradualmente a más de 15 años; previsiones de salvaguardias especiales; y reglas de origen para asegurar que México no sirva como una plataforma para exportaciones de terceros países hacia los Estados Unidos.

Naladisa: Nomenclatura de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), basada en el Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

Nomenclatura arancelaria: Lista o nómina de mercancías, objetos del comercio internacional, ordenadas sistemáticamente a base de determinados principios, su naturaleza, origen, destino, etc. Si frente a cada una de las mercancías de una nomenclatura hacemos figurar los derechos de importación, esta se transforma en un arancel.

O

OMC: Organización Mundial de Comercio.

Orden de Embarque: Documento suscrito por el Agente de Aduanas, que se constituye en una solicitud ante el Servicio Nacional de Aduanas para que éste autorice el embarque de las mercaderías.

Orden de pago: Instrumento de pago por el cual el comprador internacional transfiere al vendedor por intermedio de un banco, los fondos necesarios para el pago de la exportación.

Organización Internacional de Normalización. Organización internacional especializada en normalización, que agrupa a un conjunto muy importante de centros nacionales de normalización de distintos países. El objeto de la I.S.O., según su Constitución, es el favorecer el desarrollo de la normalización en el mundo con miras a facilitar los intercambios de mercancías y las prestaciones de servicios entre las naciones, y de desarrollar la cooperación en los dominios intelectual, científicos, técnicos y económicos. Esta organización fue instituida en 1946, su sede está en Ginebra, Suiza.

P

Packing List: (inglés) Es una lista en que se especifica el contenido de cada bulto de una operación de exportación.

País de Origen: Por tal se entiende, si se trata de productos naturales, allí donde son producidos, y si de manufacturas, el lugar donde se ha efectuado la transformación para darles la condición con que son introducidas en el país importador.

País de procedencia: Se entiende el país del cual llega directamente la mercadería, sin considerar si fue producida o manufacturada en él.

Pallet: Plataforma constituida por dos pisos unidos por largueros. Medidas: Universal= 1200 x 1000 mm. Europalet=1200 x 800 mm. Altura máxima= aprox. 1,70 m.

Póliza de Seguro: Documento en que constan las condiciones estipuladas entre asegurador y asegurado con respecto al contrato de seguro. Las primas aplicables se calculan en función del tiempo de vigencia de los contratos, del valor asegurado y las de los riesgos propios de la carga y de los riesgos corridos durante su manipuleo y transporte.

Posición Arancelaria: Permite incorporar la posición arancelaria del producto o servicio. Utiliza el sistema internacional de 6 cifras. El código internacional de 6 dígitos en distintos países se agrega entre 4 y 6 adicionales para una mejor especificación del producto o servicio.

Precios de Referencia: Fijación por parte de la autoridad gubernamental de un precio a un producto con el objeto de aplicar un arancel.

Puerto Libre: Concesión hecha un Estado para disponer de un puerto en otro país como si fuese propio, es decir, embarcar u desembarcar mercancía y transportarla, sin interferencia o derechos aduaneros

R

Reexportación: Cuando una mercadería proveniente del exterior se despacha a plaza a un país, para luego volverla a embarcar con cualquier destino. Se dice que esa mercadería a sido "reexportadas", por que ha sufrido dos

	exportaciones: Desde su país de origen asía el territorio de tal o cual país y desde hay asía un tercero después.
Régimen Aduanero:	Tratamiento aplicable a todas las mercaderías sujetas al control de la aduana, respecto de las leyes y reglamentos aduaneros y de conformidad a su naturaleza y al objetivo de cada operación.
Reimportación:	Respecto de mercaderías que se exportaron, cuando vuelven, por cualquier causa, al país de donde son originarias, o con respecto a mercaderías extranjeras introducidas al país, si son exportadas para volver a importárselas nuevamente por cualquier motivo más tarde.
Reintegro:	Es el régimen por el cual se restituyen total o parcialmente, los importes que se hubieran pagado en concepto de tributos interiores por la mercadería o servicio que se exporta definitivamente.

S

Salida temporal. Exportación temporal:	Régimen suspensivo de derechos, al amparo del cual determinadas mercancías, nacionales o nacionalizadas, pueden salir temporalmente del país sin incurrir en las obligaciones que causaría su exportación, siempre que sean perfectamente individualizables e identificables, y que los interesados se comprometan a retornarlas dentro de los plazos reglamentarios.
Salvaguardas:	Medidas excepcionales de protección que utiliza un país para proteger temporalmente a determinadas industrias nacionales que se encuentran dañadas o que se enfrentan a una amenaza de daño grave, debido a un incremento significativo de las mercancías que fluyen al mercado interno en condiciones de competencia leal.
Sistema armonizado:	Sistema armonizado de designación y clasificación de las mercancías. Nueva nomenclatura universal de las mercancías adoptada por el Consejo de Cooperación Aduanera y aplicada por la mayoría de los países del mundo.
Sistema de franjas de precios:	Es un mecanismo de estabilización de los precios internos a través de la fijación de un precio de referencia "piso" y un precio de referencia "techo" entre los cuales se desea mantener el costo de importación de un determinado producto. La estabilización se logra aumentando el arancel ad-valorem (general) cuando el precio internacional cae por debajo del nivel piso, y rebajando dicho arancel, hasta cero, cuando dicho precio aumenta por encima del techo.
Sobrestadía:	El dinero pagado por el exportador por los retrasos en la carga, descarga o por ocupar espacio en un puerto o almacén más allá de un plazo especificado.

T

Tasa:	Derecho que percibe el Estado como persona soberana, por servicios o prestaciones especiales o individualizables, de carácter jurídico-administrativo, organizados con fines colectivos y que les paga el usuario a su solicitud. (Tasa de Estadísticas, Tasa de Comprobación, Tasa de Almacenaje, Tasa de Servicios Extraordinarios, etc.).
Tipo de cambio:	El precio de una divisa con relación a otra.
TRAMP: (inglés)	Barco que atraca en un puerto cualquiera donde espera recoger carga (lo contrario de barco de línea regular).
Transporte multimodal internacional:	Porte de mercancía por dos o más modos diferentes de transportes (camión, vagón, buque, aéreo), en virtud de un contrato de transporte multimodal, plurimodal o combinado, desde un lugar situado en un país en que el operador del transporte multimodal toma las mercancías, bajo su responsabilidad y custodia, para entregarla posteriormente en otro lugar situado en un país diferente. Las características esenciales de este sistema que lo distingue del transporte segmentado tradicional son, en primer lugar, que se trata de un sistema basado en un “contrato único” y, el segundo lugar, que el operador del transporte multimodal que asume la responsabilidad del cumplimiento del contrato, actual como “principal”, y no como agente del usuario o expedidor, o de los porteadores que integra los diferentes modos de transportes. Este principio se basa en el servicio de transporte de la mercadería de “puerta a puerta” reduciendo notablemente la documentación y el cumplimiento de otras formalidades como son de prácticas en el transporte tradicional.
Transbordo:	Transferencia de la carga de un vehículo a otro, pertenezca o no a un mismo modo de transporte (vía férrea, ruta, vía de agua, oleoductos, etc.). Se distinguen los transbordos hechos bajo el régimen de contrato de transporte o fuera de ese régimen.

U

Unión Aduanera:	Es una forma de integración económica en la que se transforman dos o más territorios aduaneros en uno solo, dentro del cual los aranceles u otras restricciones al comercio son eliminados; se aplican, en general, idénticos aranceles y regulaciones al comercio con terceros países.
Unión	Constituida por el Tratado de la Unión Europea (TUE), entró en vigor

Europea: el 01.11.93. Forman parte de la Unión 15 países: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Países Bajos, Portugal, Reino Unido y Suecia.

URU: Usos y Reglas Uniformes de la Cámara de Comercio Internacional

V

Valor en Aduana: Para calcular los derechos Aduaneros que hay que aplicar, la Aduana define el concepto de Valor en Aduana, que es el de la mercancía más todos los gastos (seguro, transporte, etc.) que se hayan producido hasta el momento de pasar la aduana. Sobre este valor en aduana, se aplicará el tipo de arancel a que esté sometida la mercancía. El arancel a aplicar depende de la mercancía y el país de origen. Al resultado de aplicar el arancel al valor en aduana, se aplica el IVA correspondiente. Este valor es el Valor de la Mercancía.

ORIGINAL

BIBLIOGRAFÍA

Básica

TÍTULO: NEGOCIOS INTERNACIONALES: COMPETENCIA EN EL MERCADO GLOBAL
AUTOR: CHARLES W. HILL
AÑO: 2007
EDITORIAL O REFERENCIA: MCGRAW-HILL
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: MÉXICO D.F.
ISBN O REGISTRO: 978-970-10-6235-7

TÍTULO: NEGOCIOS INTERNACIONALES: AMBIENTES Y OPERACIONES
AUTOR: JOHN D. DANIELS, LEE H. RADEBAUGHM, DANIEL P. SULLIVAN
AÑO: 2004
EDITORIAL O REFERENCIA: PRENTICE - HALL
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: MÉXICO, 2004
ISBN O REGISTRO: 970-26-0527

TÍTULO: COMERCIO Y MERCADOTECNIA INTERNACIONAL
AUTOR: ALEJANDRO LERMA KIRCHNER
AÑO: 2004
EDITORIAL O REFERENCIA: THOMSON
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: MEXICO, 2004
ISBN O REGISTRO: 970-686-290-0

Complementaria

TÍTULO: MANUAL BÁSICO DE LOGÍSTICA INTEGRAL
AUTOR: AITOR URZELAI INZA
AÑO: 2006

EDITORIAL O REFERENCIA: EDICIONES DÍAZ DE SANTOS, S.A.

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN MADRID, 2010

ISBN O REGISTRO: 84-7978-775-9

TÍTULO: INCOTERMS: TÉRMINOS DE INTERCAMBIO INTERNACIONAL, 2 ed.

AUTOR: FELIPE ACOSTA ROCA

AÑO: 2005

EDITORIAL O REFERENCIA: ISEF

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN MÉXICO D.F. 2005

ISBN O REGISTRO: 970-676-423-2

TÍTULO: GLOBALIZACIÓN ECONÓMICA

AUTOR: SIMÓN LEVY - DABBAH

AÑO: 2003

EDITORIAL O REFERENCIA: ISEF

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN MÉXICO, D.F. 2003

ISBN O REGISTRO: 970-676-453-4

TÍTULO: GLOSARIO DE COMERCIO EXTERIOR

AUTOR: FELIPE ACOSTA ROCA

AÑO: 2005

EDITORIAL O REFERENCIA: ISEF

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN MÉXICO, 2005

ISBN O REGISTRO: 970-676-692-8

TÍTULO: COMERCIO Y MERCADOTECNIA INTERNACIONAL METOLOGIA

AUTOR: ALEJANDRO LERMA KIRCHNER,

AÑO: 2005

EDITORIAL O REFERENCIA: CENGAGE LEARNING EDITORE

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN 3ERA. EDICION MÉXICO

ISBN O REGISTRO: 970-17-0138-0

TÍTULO: Marketing Internacional:

AUTOR: Michael R. Czinkota

AÑO: 2005

EDITORIAL O REFERENCIA: Octava Edición, CENGAGE LEARNING EDITORE

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN México 2008.

ISBN O REGISTRO: 970-26-0261-0

Sitio Web

www.bancomex.com.mx

ORIGINAL