

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.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.....	1
PROGRAMA DE ESTUDIOS.....	2
FICHA TÉCNICA.....	3
DESARROLLO DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE.....	5
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	10
GLOSARIO.....	24
BIBLIOGRAFÍA.....	29

ORIGINAL

INTRODUCCIÓN

El presente manual es una guía para la asignatura denominada comercio exterior, con el fin de que se convierta en un instrumento de referencia.

Para competir en los mercados externos es importante conocer los mecanismos y procedimientos que requieren cumplir las operaciones comerciales, así como estar atento a los cambios que realizan los principales países, en sus mecanismos y disposiciones de importación.

Las mejoras y actualización que se presentan en este manual, incluyen todos los cambios o modificaciones que afectan la operatividad comercial de exportación y que han sido implementados por las entidades de operatividad comercial de exportación y que han sido implementadas por las entidades gubernamentales mexicanas, así como las observadas a nivel internacional, en los principales mercados importadores.

También se habla sobre las Regulaciones Arancelarias, al incluirse las condiciones actuales de los Tratados de libre Comercio que ha firmado México por la importancia que reviste en el ámbito de la realización de negocios.

En el contexto actual, todos los países están obligados a relacionarse unos con otros; son interdependientes en una economía global en la que ninguna nación puede proclamarse como autosuficiente, puesto que no hay economías autosuficientes.

En la actualidad, lo que pasa en cualquier lugar del mundo, afecta al resto de las economías del planeta. Tal es la razón de que se estén formando bloques económicos y suscribiéndose tratados de libre comercio.

Vivimos en una economía en la que las ventajas relativas del pasado se están anulando y tienden a igualarse como resultados de la apertura comercial, es decir, los países han abierto sus fronteras, al tiempo que reducen sus aranceles de importación. La economía de todas las naciones crece de manera interdependiente, lo cual genera nuevos retos y mejores oportunidades, pero requiere de mayor preparación y conocimiento.

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:	Comercio Exterior
CLAVE DE LA ASIGNATURA:	COE-ES
OBJETIVO DE LA ASIGNATURA:	El alumno será capaz de promover las actividades comerciales hacia el exterior e interior a través del uso de las disposiciones oficiales en la materia .
TOTAL HRS. DEL CUATRIMESTRE:	90 hrs.
FECHA DE EMISIÓN:	01 de Junio 2011
UNIVERSIDADES PARTICIPANTES:	UPA, UPBZ, UPZ, UPQ, UPTU, UPVT, U Teófilo, UPQoP

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	
			PARA LA ENSEÑANZA (PROFESOR)	PARA EL APRENDIZAJE (ALUMNO)	AULA	LABORATORIO	OTRO	PROYECTO	PRÁCTICA			TEÓRICA	NO PRESENCIAL	PRÁCTICA				NO PRESENCIAL
1. INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Identificar los aspectos primordiales que involucran al comercio exterior, principalmente centrados en el proceso de negociación a nivel internacional así como la documentación y procedimientos que le acompañan.	EC1 Cuestionario de identificación de conceptos del comercio exterior y funciones dentro del proceso de negociación. ED1 Exposición sobre la documentación y los procedimientos que se llevan dentro del proceso de negociación	Exposición con apoyo bibliográfico	Investigación documental	X	NA	NA	N/A	Biblioteca	Pizarra, material impreso, bibliografía, dispositivos.	Cañón y computadora	12	3	3	0	Documental Campo	Cuestionario de identificación de conceptos del comercio exterior y funciones dentro del proceso de negociación. Guía de observación para exposición de la documentación y los procedimientos	N/A
2. ECONOMÍA INTERNACIONAL Y EL COMERCIO EXTERIOR	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Identificar los sistemas económicos que rigen a nivel internacional para el comercio exterior	EC1 Cuestionario sobre los conceptos básicos de los sistemas económicos que se rigen en el comercio exterior ED1 Exposición sobre sistemas económicos que se utilizan para el comercio exterior	Realización de cuadro comparativo	Aportación de ideas grupales	X	NA	NA	N/A	Biblioteca, Internet	Pizarra, material impreso, bibliografía, dispositivos.	Cañón y computadora	13	4	2	0	Documental Campo	Cuestionario de los conceptos básicos de los sistemas económicos Guía de observación para exposición sobre sistemas económicos	N/A
3. ESTRUCTURA Y POLÍTICA COMERCIAL	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Describir los aspectos básicos del comercio exterior en el cumplimiento y fortalecimiento del proceso de negociación.	EP1 Mapa conceptual de aspectos básicos, cumplimiento y utilidad en el proceso de negociación ED1 Realiza panel de discusión sobre Negociación.	Foro	Exposición interactiva, aportando ideas grupales	X	NA	NA	N/A	Biblioteca	Pizarra, material impreso, bibliografía, dispositivos.	Cañón y computadora	13	2	4	0	Documental Campo	Lista de Cotejo para mapa conceptual de aspectos básicos, cumplimiento y utilidad en el proceso de negociación Guía de observación para panel de discusión sobre negociación	N/A
4. ORGANISMOS INTERNACIONALES	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Identificar los organismos que proveen apoyos y fomento al comercio exterior y el proceso de negociación internacional.	EC1 Cuestionario de los organismos que proveen de apoyo y fomento al comercio exterior	Lectura comentada	Estudio de casos prácticos	X	NA	NA	N/A	Biblioteca, Internet	Pizarra, material impreso, bibliografía, dispositivos.	Cañón y computadora	12	4	2	0	Documental	Cuestionario de los organismos que proveen de apoyo y fomento al comercio exterior	N/A
5. NEGOCIACIONES INTERNACIONALES	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Identificar los principales bloques económicos y comerciales a nivel internacional. - Describir los principales regímenes legislativos para el comercio exterior. - Identificar oportunidades de negocios conforme al análisis de mercados internacionales.	EC1 Cuestionario sobre bloques económicos y comerciales. ED1 Exposición sobre los principales regímenes legislativos aplicables al comercio exterior	Exposición	Investigación documental y/o electrónica	X	NA	NA	N/A	Biblioteca	Pizarra, material impreso, bibliografía, dispositivos.	Cañón y computadora	10	2	4	0	Documental Campo	Cuestionario sobre bloques económicos y comerciales. Guía de observación para exposición sobre los principales regímenes legislativos aplicables al comercio exterior.	N/A

BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS:

TÍTULO: ECONOMÍA INTERNACIONAL
AUTOR: ROBERT J. CARBAUGH
AÑO: 2008
EDITORIAL: REFERENCIA: CENGAGE LEARNING
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: 2009/ MEXICO D.F.
ISBN O REGISTRO: 0-324-58148-3

TÍTULO: INTRODUCCIÓN A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES EN UN MUNDO CAMBIANTE
AUTOR: O.C. FERRELL, GEOFFERY A. HIRT (LINDA FERRELL)
AÑO: 2008
EDITORIAL: O REFERENCIA: MC, GRAW HILL
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: 2009/ MEXICO D.F.
ISBN O REGISTRO: 978-0-07-361172-6

TÍTULO: NEGOCIOS INTERNACIONALES
AUTOR: MICHAEL R. CZINKOTA/LIJA A. RONKAINEN/ MICHAEL H. MOFFERT
AÑO: 2007
EDITORIAL: O REFERENCIA: CENGAGE LEARNING
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: 2007/ MEXICO D.F.
ISBN O REGISTRO: 0-324-25991-3

COMPLEMENTARIA

TÍTULO: NEGOCIOS INTERNACIONALES AMBIENTES Y OPERACIONES
AUTOR: DANIELE PASERINUS/SULLIVAN
AÑO: 2010
EDITORIAL: O REFERENCIA: PEARSON
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: 2010/ MEXICO D.F.
ISBN O REGISTRO: 978-607-442-418-5

TÍTULO: NEGOCIOS INTERNACIONALES COMPETENCIA EN EL MUNDO GLOBAL
AUTOR: CHARLES W. HILL
AÑO: 2007
EDITORIAL: O REFERENCIA: MC, GRAW HILL
LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: 2007/ MEXICO D.F.
ISBN O REGISTRO: 0-324-38886-4

 Subistema de Universidades Politécnicas	FICHA TÉCNICA COMERCIO EXTERIOR
---	--

Nombre:	COMERCIO EXTERIOR
Clave:	COE-ES
Justificación:	La asignatura contribuye a la formación del profesional en la adquisición de capacidades respecto al análisis e interpretación de la ley de comercio exterior y su reglamento, así como las disposiciones oficiales en materia de comercio exterior y política comercial que le permitan la manipulación de la legislación aduanera.
Objetivo:	El alumno será capaz de promover las actividades comerciales hacia el exterior e interior a través del uso de las disposiciones oficiales en la materia.
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
<ul style="list-style-type: none"> • 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. • Identificar estrategias de negociación mediante la diferenciación de sus ventajas en la aplicación del contexto internacional para contribuir a los objetivos de expansión global de la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> • Proponer herramientas de comercio exterior mediante la identificación de requerimientos necesarios para cada operación comercial internacional. • Ejecutar estrategias de negociación adaptándolas a los diversos contextos internacionales para contribuir a los objetivos de expansión global de la empresa.

	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:	Introducción al comercio exterior	12	3	3	0
	Economía internacional y el comercio exterior	13	4	2	0
	Estructura y política comercial	13	2	4	0
	Organismos Internacionales	12	4	2	0
	Negociaciones Internacionales	10	2	4	0
Total de horas por cuatrimestre	90				
Total de horas por semana:	6				
Créditos:	6				



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

DESARROLLO DE LA PRIMERA UNIDAD DE APRENDIZAJE INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

Nombre de la asignatura:	Comercio Exterior		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Introducción al comercio exterior		
Número:	1	Duración (horas) :	18
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Identificar los aspectos primordiales que envuelven al comercio exterior, principalmente centrados en el proceso de negociación a nivel internacional así como la documentación y procedimientos que le acompañan.		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarrón, material impreso, bibliografía, diapositivas, cañón y computadora		
El profesor Realizará:	Exposición con apoyo bibliográfico		
El Alumno Realizará:	Investigación documental		
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:	EC1 Cuestionario de identificación de conceptos del comercio exterior y funciones dentro del proceso de negociación. ED1 Exposición sobre la documentación y los procedimientos que se llevan dentro del proceso de negociación		



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

DESARROLLO DE LA SEGUNDA UNIDAD DE APRENDIZAJE ECONOMÍA INTERNACIONAL Y EL COMERCIO EXTERIOR

Nombre de la asignatura:	Comercio Exterior		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Economía internacional y el comercio exterior		
Número:	2	Duración (horas) :	19
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Identificar los sistemas económicos que rigen a nivel internacional para el comercio exterior		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarrón, material impreso, bibliografía, diapositivas, cañón y computadora		
El profesor Realizará:	Realización de cuadro comparativo		
El Alumno Realizará:	Aportación de ideas grupales		
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:	EC1 Cuestionario sobre los conceptos básicos de los sistemas económicos que se rigen en el comercio exterior. ED1 Exposición sobre sistemas económicos que se utilizan para el comercio exterior.		



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

DESARROLLO DE LA TERCERA UNIDAD DE APRENDIZAJE ESTRUCTURA Y POLÍTICA COMERCIAL

Nombre de la asignatura:	Comercio Exterior		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Estructura y política comercial		
Número:	3	Duración (horas) :	19
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Describir los aspectos básicos del comercio exterior en el cumplimiento y fortalecimiento del proceso de negociación.		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarrón, material impreso, bibliografía, diapositivas, cañón y computadora		
El profesor Realizará:	Foro		
El Alumno Realizará:	Exposición interactiva, aportando ideas grupales		
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:	EP1 Mapa conceptual de aspectos básicos, cumplimiento y utilidad en el proceso de negociación. ED1. Realiza panel de discusión sobre Negociación.		



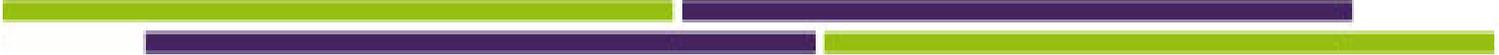
DESARROLLO DE LA CUARTA UNIDAD DE APRENDIZAJE ORGANISMOS INTERNACIONALES

Nombre de la asignatura:	Comercio Exterior		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Organismos Internacionales		
Número:	4	Duración (horas):	18
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: Identificará los organismos que proveen apoyos y fomento al comercio exterior y el proceso de negociación internacional.		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarrón, material impreso, bibliografía, diapositivas, cañón y computadora		
El profesor Realizará:	Lectura comentada		
El Alumno Realizará:	Estudio de Casos Prácticos		
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:	EC1 Cuestionario de los organismos que proveen de apoyo y fomento al comercio exterior.		



DESARROLLO DE LA QUINTA UNIDAD DE APRENDIZAJE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Nombre de la asignatura:	Comercio Exterior		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	Negociaciones Internacionales		
Número:	5	Duración (horas) :	16
Resultado de aprendizaje:	<p>Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificar los principales bloques económicos y comerciales a nivel internacional. - Describir los principales regímenes legislativos para el comercio exterior. - Identificar oportunidades de negocios conforme al análisis de mercados internacionales. 		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarrón, material impreso, bibliografía, diapositivas, cañón y computadora		
El profesor Realizará:	Exposición		
El Alumno Realizará:	Investigación documental y/o electrónica		
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:	<p>EC1 Cuestionario sobre bloques económicos y comerciales.</p> <p>ED1 Exposición sobre los principales regímenes legislativos aplicables al comercio exterior.</p>		



INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

ORIGINAL



**CUESTIONARIO DE IDENTIFICACIÓN DE CONCEPTOS DEL COMERCIO EXTERIOR Y FUNCIONES DENTRO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN
EC1 UNIDAD 1**

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

INSTRUCCIONES

Estimado alumno:

- Conteste los siguientes planteamientos de manera clara.
- Le recordamos tomar el tiempo necesario para contestar y desarrollar su contenido.

ASPECTO

- 1.- ¿Qué es el Comercio Exterior?
- 2.- Menciona la importancia del Comercio Exterior
- 3.- ¿Qué son los INCOTERMS?
- 4.- ¿Qué es un arancel?
- 5.- ¿Cuáles son los tipos de arancel que existen?
- 6.- Menciona las modalidades de arancel que se utilizan
- 7.- ¿Qué son las regulaciones arancelarias?
- 8.- ¿Qué es una regulación no arancelaria?
- 9.- ¿Qué es el sistema armonizado?
- 10.- ¿Qué es una fracción arancelaria?
- 11.- ¿Qué es un régimen aduanero?

**GUÍA DE OBSERVACIÓN PARA EXPOSICIÓN DE LA DOCUMENTACIÓN Y LOS PROCEDIMIENTOS
ED1 UNIDAD 1**

Nombre de la asignatura:	Comercio Exterior
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	1.- Introducción al Comercio Exterior
Evidencia a presentar:	Exposición sobre la documentación y los procedimientos que se llevan dentro del proceso de negociación
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Identificar los aspectos primordiales que envuelven al comercio exterior, principalmente centrados en el proceso de negociación a nivel internacional así como la documentación y procedimientos que le acompañan.
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno que presente una exposición sobre documentación y procedimientos.

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	CUMPLE	NO CUMPLE
1	EL ALUMNO INICIO CON: (ED)	1.0		
1	Presentación adecuada del tema, menciona el alcance del objetivo del tema respecto al impacto en la profesión	1.0		
2	EN EL DESARROLLO DE LA EXPOSICIÓN EL ALUMNO PRESENTA: (ED)	6.0		
1	Presenta Documentación necesaria	1.0		
2	Tipos de Documentación	1.0		
3	Muestra los procedimientos para llevar a cabo en la negociación	1.0		
4	Muestra Tendencias de Negociación	1.0		
5	Explica Casos Prácticos	1.0		
6	La forma de exponer fue amena, interesó al auditorio y utilizó adecuadamente el material didáctico	1.0		
3	AL CIERRE Y CONCLUSIONES DE LA EXPOSICIÓN, EL ALUMNO: (ED)	1.0		
1	Respondió a las preguntas generadas por el grupo con respeto al tema y concluyó con base a la competencia	1.0		
4	EL DESEMPEÑO DEL ALUMNO DURANTE LA EXPOSICIÓN FUE: (ED)	1.0		
1	Adecuada conforme a las reglas de una buena	1.0		

	exposición profesional			
5	MATERIAL DE APOYO UTILIZADO EN LA EXPOSICIÓN	1.0		
1	Refleja el adecuado análisis de la información, es creativo, es profesional, tiene correcta ortografía	1.0		

OBSERVACIONES: _____

CALIF: _____ RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO: _____

ORIGINAL

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

INSTRUCCIONES

Estimado alumno:

- Conteste los siguientes planteamientos de manera clara.
- Le recordamos tomar el tiempo necesario para contestar y desarrollar su contenido.

ASPECTO

- 1.- ¿Qué es un Sistema Económico?
- 2.- Menciona los diferentes tipos de sistemas económicos
- 3.- Mencione Antecedentes de los sistemas económicos.
- 4.- Describa que es el Sistema de Planificación Centralizada
- 5.- ¿Que es una economía de Mercado?
- 6.- ¿Cuáles son las ventajas de una economía de mercado
- 7.- Mencione 5 desventajas de una economía de mercado
- 8.- ¿Cuáles son las Ventajas de un Sistema de Planificación Centralizada?
- 9.- Mencione Aspectos Legales de un sistema económico
- 10.- ¿Cómo se le llama al incremento de la producción de bienes y servicios en una sociedad?
- 11.- ¿Cuáles Son los Factores de Producción?



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

GUÍA DE OBSERVACIÓN PARA EXPOSICIÓN SOBRE SISTEMAS ECONÓMICOS ED1 UNIDAD 2

Nombre de la asignatura:	Comercio Exterior
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	2.- Economía Internacional y el Comercio Exterior
Evidencia a presentar:	Exposición sobre sistemas económicos que se utilizan para el comercio exterior
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Identificar los sistemas económicos que rigen a nivel internacional para el comercio exterior
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno que presente una exposición sobre Sistemas Económicos.

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	CUMPLE	NO CUMPLE
1	EL ALUMNO INICIO CON: (ED)	1.0		
1	Presentación adecuada del tema, Mención del alcance del objetivo del tema respecto al impacto en la profesión	1.0		
2	EN EL DESARROLLO DE LA EXPOSICIÓN EL ALUMNO PRESENTA: (ED)	6.0		
1	Antecedentes de los Sistemas Económicos	1.0		
2	Tipos de Sistemas Económicos	1.0		
3	Diferenciación de los Sistemas Económicos	1.0		
4	Factores Productivos y explica Casos Prácticos	3.0		
3	AL CIERRE Y CONCLUSIONES DE LA EXPOSICIÓN, EL ALUMNO: (ED)	1.0		
1	Respondió a las preguntas generadas por el grupo con respecto al tema y concluyó con base a la competencia	1.0		
4	EL DESEMPEÑO DEL ALUMNO DURANTE LA EXPOSICIÓN FUE: (ED)	1.0		
1	Adecuada conforme a las reglas de una buena exposición profesional	1.0		
5	MATERIAL DE APOYO UTILIZADO EN LA EXPOSICIÓN	1.0		
1	Refleja el adecuado análisis de la información, es creativo, es profesional, tiene correcta ortografía	1.0		

OBSERVACIONES: _____

CALIF: _____ RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO: _____

ORIGINAL

**LISTA DE COTEJO PARA MAPA CONCEPTUAL DE ASPECTOS BÁSICOS,
CUMPLIMIENTO Y UTILIDAD EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN
EP1 UNIDAD 3**

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre del alumno:		Firma del alumno	
Materia:		Valor total de reactivos:	
Periodo:	Fecha:	Matricula:	
Nombre del profesor:		Firma del profesor	
Producto: Mapa Mental			

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	
5	Fecha acordada, aula respectiva y en el momento que sea solicitado Una vez finalizada la hora de clase ningún trabajo será recibido			
5	Utiliza un mínimo de palabras posibles, de preferencia "palabras clave" o mejor aún imágenes claves o específicamente relacionadas con el tema			
5	Se inicia desde el centro de la hoja colocando la idea central que está desarrollada hacia fuera de manera irradiante			
5	La idea central está representada con una imagen clara y poderosa que sintetiza el tema general del Mapa Mental			
5	Ubica por medio de la lluvia de ideas las ideas relacionadas con la idea central			
5	Por medio de ramas enlaza la idea o tema central con ideas relacionadas o subtemas			
5	Temas y subtemas están articulados y jerarquizados según el sentido de las manecillas del reloj			
5	Utiliza el espaciamiento para acomodar de manera equilibrada las ideas o subtemas			
5	Subraya, encierra o remarca las palabras clave de forma colorida para reforzar la estructura del Mapa			
5	Utiliza el color para diferenciar los temas, sus asociaciones o para resaltar algún contenido.			
5	Utiliza flechas, iconos o cualquier elemento visual que permiten diferenciar y hacer más clara la relación entre ideas.			
10	El Mapa Mental es creativo			
25	Organiza y representa adecuadamente la información del texto			
10	El Mapa va acompañado de imágenes de gran colorido			
	Ante cualquier obviedad de copia el trabajo será evaluado con cero puntos			
VALORACIÓN :		TOTAL		
		% FINAL		
		VALOR ESPERADO DE LA PRUEBA		100%
MÉTODO DE EVALUACION: Observación del producto terminado				
COMENTARIOS				

**GUÍA DE OBSERVACIÓN PARA PANEL DE DISCUSIÓN SOBRE NEGOCIACIÓN
ED1 UNIDAD 3**

Nombre de la asignatura:	Comercio Exterior
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	3.- Estructura y política comercial
Evidencia a presentar:	Realiza panel de discusión sobre Negociación
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Describir los aspectos básicos del comercio exterior en el cumplimiento y fortalecimiento del proceso de negociación.
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno que presente un panel de discusión acerca de una negociación.

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	CUMPLE	NO CUMPLE
1	EL ALUMNO INICIO CON: (ED)	1.0		
1	Presentación adecuada del tema, menciona el alcance del objetivo del tema respecto al impacto en la profesión	1.0		
2	EN EL DESARROLLO DE LA EXPOSICIÓN EL ALUMNO PRESENTA: (ED)	6.0		
1	Se presenta acorde a una negociación	1.0		
2	Tiene información sobre la parte negociadora	1.0		
3	Utiliza diferentes tipos de negociación	1.0		
4	Cierra la negociación y concluye	3.0		
3	AL CIERRE Y CONCLUSIONES DE LA EXPOSICIÓN, EL ALUMNO: (ED)	1.0		
1	Respondió a las preguntas generadas por el grupo con respeto al tema y concluyo con base a la competencia	1.0		
4	EL DESEMPEÑO DEL ALUMNO DURANTE LA EXPOSICIÓN FUE: (ED)	1.0		
1	Adecuada conforme a las reglas de una buena exposición profesional	1.0		
5	MATERIAL DE APOYO UTILIZADO EN LA EXPOSICIÓN	1.0		
1	Refleja el adecuado análisis de la información, es creativo, es profesional, tiene correcta ortografía	1.0		

OBSERVACIONES: _____

CALIF: _____ RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO: _____

ORIGINAL

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

INSTRUCCIONES

Estimado alumno:

- Conteste los siguientes planteamientos de manera clara.
- Le recordamos tomar el tiempo necesario para contestar y desarrollar su contenido.

ASPECTO

- 1.- ¿Qué es un exportador directo?
- 2.- Mencione los Organismos que dan apoyo en México al Comercio Exterior
- 3.- ¿Cuáles son los Organismos Internacionales que apoyan al Comercio?
- 4.- ¿Qué requiero para determinar si mi empresa está en condiciones de exportar?
- 5.- ¿Dónde puedo solicitar apoyo para realizar un diagnóstico de mis posibilidades para exportar?
- 6.- ¿Dónde puedo obtener asistencia técnica para poder exportar?
- 7.- ¿Se requiere de un área de comercio exterior en la empresa para poder exportar?
- 8.- ¿Es necesario contar con una oficina en el exterior para poder exportar?
- 9.- ¿Qué incentivos a la exportación se pueden obtener en México?
- 10.- ¿Qué apoyos para exportar se pueden obtener de la Secretaria de Economía?
- 11.- ¿Qué apoyos financieros y promocionales se pueden obtener de Bancomext para la exportación?
- 12.- ¿Qué niveles de Gobierno deben participar?
- 13.- ¿Qué es el Centro de Pymexporta?
- 14.- ¿Cómo Opera este Centro?
- 15.- ¿Qué es el Paic?

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

INSTRUCCIONES

Estimado alumno:

- Conteste los siguientes planteamientos de manera clara.
- Le recordamos tomar el tiempo necesario para contestar y desarrollar su contenido.

ASPECTO

- 1.- ¿Qué es la integración económica?
- 2.- ¿Qué es un bloque comercial?
- 3.- ¿Cuáles son los principales bloques económicos y comerciales?
- 4.- Mencione 5 ventajas de los bloques económicos
- 5.- Mencione 5 desventajas de los bloques comerciales
- 6.- ¿Cuáles son los mecanismos de integración?
- 7.- ¿Qué es la el Área de aranceles preferenciales?
- 8.- ¿Cuál es la diferencia entre un área de aranceles preferenciales y un área de libre comercio?
- 9.- ¿Qué es la unión aduanera?
- 10.- ¿Cuál es la diferencia entre la unión aduanera y la unión económica?
- 11.- Mencione un Ejemplo del mercado común.
- 12.- Mencione los bloques económicos más importantes del siglo XX
- 13.- Escriba los Tipos de Bloques económicos
- 14.- ¿Cuáles son los bloques activos?
- 15.- Explique los bloques geoeconómicos.

**GUÍA DE OBSERVACIÓN
PARA EXPOSICIÓN SOBRE LOS PRINCIPALES RÉGIMENES LEGISLATIVOS
APLICABLES AL COMERCIO EXTERIOR.
ED1 UNIDAD 5**

Nombre de la asignatura:	Comercio Exterior
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	5.- Negociaciones Internacionales
Evidencia a presentar:	Exposición sobre los principales regímenes legislativos aplicables al comercio exterior
Resultado de aprendizaje:	Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de: - Describir los principales regímenes legislativos para el comercio exterior. - Identificar oportunidades de negocios conforme al análisis de mercados internacionales.
Instrucciones de aplicación de este instrumento:	Se solicitará al alumno que presente un panel de discusión acerca de una oportunidad de negocios.

NOMBRE DEL ALUMNO: _____

	ASPECTO A EVALUAR	VALOR	CUMPLE	NO CUMPLE
1	EL ALUMNO INICIO CON: (ED)	1.0		
1	Presentación adecuada del tema, menciona el alcance del objetivo del tema respecto al impacto en la profesión	1.0		
2	EN EL DESARROLLO DE LA EXPOSICIÓN EL ALUMNO PRESENTA: (ED)	6.0		
1	Identificar las oportunidades de negocios	1.0		
2	Tratados realizados por México	1.0		
3	Ventajas y Desventajas de Tratados, y con cuales son los tratados más utilizados y sus socios comerciales	4.0		
3	AL CIERRE Y CONCLUSIONES DE LA EXPOSICIÓN, EL ALUMNO: (ED)	1.0		
1	Respondió a las preguntas generadas por el grupo con respeto al tema y concluyo con base a la competencia	1.0		
4	EL DESEMPEÑO DEL ALUMNO DURANTE LA EXPOSICIÓN FUE: (ED)	1.0		
1	Adecuada conforme a las reglas de una buena exposición profesional	1.0		
5	MATERIAL DE APOYO UTILIZADO EN LA EXPOSICIÓN	1.0		
1	Refleja el adecuado análisis de la información, es creativo, es profesional, tiene correcta ortografía	1.0		

OBSERVACIONES: _____

CALIF: _____ RESULTADO DE APRENDIZAJE ALCANZADO: _____

ORIGINAL

GLOSARIO

AD VALOREM: Gravamen expresado como porcentaje fijo del valor del bien importado.

ADUANA: Son los lugares autorizados para la entrada o la salida del territorio nacional de mercancías y de los medios en que se transportan o conducen.

AGENTE ADUANAL: Es la persona autorizada por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante una patente, para promover por cuenta ajena el despacho de las mercancías en los diferentes regímenes aduaneros.

BALANZA DE PAGOS: Es el sumario de transacciones económicas de un país con el resto del mundo durante un lapso determinado.

BARRERAS O MEDIDAS NO ARANCELARIAS: Cuotas de importación u otras transacciones cuantitativas, licencias de importación no automáticas, recargos aduanales u otros derechos y cargos, procedimientos irracionales para fijación de normas, restricciones gubernamentales para compras, protección inadecuada de los derechos de propiedad intelectual y restricciones a las inversiones que niegan el acceso a un mercado o lo hacen excesivamente difícil para los bienes y servicios de origen extranjero.

BASE GRAVABLE DEL IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN: Es el valor en aduana de las mercancías.

BILL OF LADING: Equivale a la carta de porte en vía terrestre; por vía aérea. Es un recibo dado por el embarcador por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos por la mercancía.

BROKER: Es un mercado organizado, es el agente que sirve como intermediario entre el comprador y el vendedor de una mercancía o servicio.

CARTA DE CRÉDITO: Instrumento emitido por un banco a favor del exportador, mediante el cual dicho banco se compromete a pagar al beneficiario una suma de dinero previamente establecida, a cambio de que esta haga entrega de los documentos de embarque en un periodo de tiempo determinado.

CIRCUNSCRIPCIÓN TERRITORIAL DE LA ADUANA: Es la parte del territorio político limitada por la línea aduanera, o sea, la extensión territorial en la cual, para que tenga acceso a la mercancía procedente del exterior y también para franquear la salida a las del país, se hacen efectivos los preceptos de la legislación específica aduanera y, cuando procede, los derechos o impuestos de arancel o tarifa, que es consecuencia natural de aquella legislación.

CONSIGNACIÓN: Persona designada por el expedidor de la mercancía para que se haga cargo de ella y entregue al destinatario, el consignatario y el destinatario podrán ser la misma persona física o moral, si así lo determina el remitente de la misma.

DESEMBARQUE DIRECTO:

Desembarque directo de mercancías del vehículo transportador a un almacén, depósito, patio o local del consignatario, ubicado fuera de la zona portuaria o aeroportuaria, donde permanecerán bajo potestad aduanera y sin derecho a uso, mientras se cumple aduanero respectivo.

DESPACHO DE ADUANAS:

Entrega al importador de una mercancía por él importada, procedente del exterior, tras haber satisfecho el pago de los derechos arancelarios y los demás impuestos o gravámenes. Es sinónimo de "despacho a consumo" y de "desaduanar".

DIVISA:

Cualquier moneda extranjera referida a la moneda del país de que se trate.

DRAWBACK:

Sistema de fomento de la exportación dentro del llamado tráfico del perfeccionamiento, consistente en la posibilidad legal de importar materias primas para incorporarlas a un producto destinado a ser exportado. Los derechos arancelarios se pagan a la entrada en el territorio nacional pero son devueltos al exportarse el producto final en lo que el importado participa como input.

DUMPING:

Práctica comercial, mediante la cual se venden mercancías en un mercado del exterior, a un precio más bajo al que se venden en otro país y aún en el mismo país exportador.

DUTY - FREE SHOP:

"Libre de Impuestos". se refiere a las instalaciones comerciales situadas generalmente en el área internacional de los aeropuertos, en las que se vende una amplia gama de productos libres de impuestos a los viajeros que abandonan el país. En España son explotados por la Sociedad Aldeasa.

FACTURA PROFORMA:

Proyecto de factura; tiene por finalidad, facilitarle al comprador las gestiones previas, propias de una compra internacional (liberaciones de gravámenes, licencias, permisos, etc.).

FLETE:

Precio pagado por el transporte de mercancías, tanto terrestre como marítimo o aéreo. // Es el precio que cobra el transportista al usuario por la prestación del servicio de transporte.

GANANCIAS DEL INTERCAMBIO:

Ganancias dependientes de la posibilidad para una economía del intercambio internacional.

GARANTÍA:

Obligación que se contrae a satisfacción de la autoridad aduanera, con el objeto de asegurar el pago de los gravámenes, tasas y demás tributos eventualmente exigibles, aplicados a la importación o exportación y tributos internos a que estén sujetas las mercancías, así como el cumplimiento de otras obligaciones contraídas con ella.

GATT:

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El GATT es un acuerdo comercial, no un organismo, cuyo objeto es favorecer el comercio internacional, mediante una reducción sustancial y negociada de los aranceles.

IMPORTACIÓN:

Es el acto o acción de introducir al territorio nacional, por las vías habilitadas (marítimas, aéreas, terrestres o bultos postales), mercancías procedentes del exterior, previo cumplimiento de los registros y formalidades pautadas en la Ley Orgánica de Aduanas, sus reglamentos y demás disposiciones correspondientes, vinculadas a la materia aduanera.

IMPORTACION CON FRANQUICIA ARANCELARIA:

Dentro del tráfico del perfeccionamiento, es la figura que permite comprar en el exterior una serie de inputs, e importarlos sin pagar derechos arancelarios - con las debidas garantías - para utilizarlos en los productos elaborados con destino a la exportación.

INCOTERMS:

Cláusulas del comercio internacional definidas por la Cámara Internacional de Comercio, con la pretensión de aclarar las obligaciones del vendedor y comprador en los contratos internacionales de compraventa, en cuanto a las condiciones de entrega de las mercancías.

INFRACCIÓN ADUANERA:

Hechos violatorios de la legislación aduanera calificados por la misma como tal. Ejemplos de infracción aduanera son: declaración incorrecta del código arancelario, de la tarifa, del valor, etc. Para que haya infracción aduanera es necesario que la operación haya sido sometida al control aduanero.

INTERNACIÓN AL TERRITORIO NACIONAL:

Operación que consiste en introducir las mercancías en el territorio aduanero del país. Ejemplos: las mercancías que se introducen desde una zona franca industrial al territorio nacional.

MANIFIESTO:

Documento obligatorio que proporciona una especificación general del cargamento de un navío, y que debe ser entregado en la aduana del puerto de arribo antes de proceder a la descarga.

MANIFIESTO DE CARGA COURIER:

Es el documento simplificado que contiene la individualización de las Guías Courier que transporta un vehículo o un mensajero a bordo, mediante el cual las encomiendas se presentan y se entregan a la aduana a fin de acceder al tratamiento de mensajería internacional "Courier".

MANIFIESTO DE EXPORTACIÓN:

Declaración escrita que hace un exportador cuando despacha las mercancías con destino al exterior.
// Declaración de Aduanas (Forma "D").

MANIFIESTO DE IMPORTACIÓN:

Conjunto de documentos que para cada importación debe presentarse a la oficina aduanera con el objeto que se formalice el trámite de nacionalización de la mercancía que se importa.

MANIFIESTO ESPECIAL:

Escrito dirigido al Jefe de la Oficina Aduanera, acompañado del manifiesto de importación, conocimiento de embarque, factura comercial y demás documentos necesarios, para retirar las mercancías consideradas como abandonadas o que estén o no en proceso de remate.

MAQUILERAS:

Se llaman así a las empresas que funcionan en México, a lo largo de la frontera norte, que reciben género de EEUU para su elaboración o confección con destino a su reexportación a EEUU, donde el producto entra sin pagar impuestos.

MEDIDAS COMPENSATORIAS:

Derechos impuestos por el país importador para compensar los efectos de la subvención en el producto de que se trate.

MEDIDAS DE ZONA GRIS:

Término utilizado para las restricciones comerciales mutuamente convenidas y discriminatorias (restricciones voluntarias de las exportaciones, acuerdos de comercialización ordenada, etc.) cuya conformidad con las disposiciones del GATT resulta muy dudosa.

MENSAJEROS A BORDO:

Son las personas naturales que actúan como portadores de correspondencia documentos y encomiendas, por cuenta de una empresa de Mensajería Internacional ("Courier").

OPERACIONES ADUANERAS:

Actos jurídicos dirigidos a superar las restricciones impuestas, por el estado en ejercicio de su poder de policía, al libre tráfico internacional de bienes.

OPERADOR DE TRANSPORTE MULTIMODAL INTERNACIONAL:

Toda persona autorizada que, por sí o por medio de otra que actúa en su nombre, celebra un Contrato de Transporte Multimodal Internacional, actúa como principal, no como agente o por cuenta del expedidor o de los portadores que participan en las operaciones de transporte, y asume la responsabilidad de su cumplimiento.

ORDEN DE EXONERACIÓN:

Providencia dictada por el Ministerio de Finanzas, por órgano del SENIAT, mediante la cual libera total o parcialmente del pago de tributos aduaneros, al propietario de mercancías de importación

POLITICA COMERCIAL:

Medidas de política económica que actúan sobre los flujos de importaciones y exportaciones, y que entran dentro de las políticas de desviación del gasto.

POTESTAD ADUANERA:

Es la facultad de las autoridades competentes para intervenir sobre los vehículos, medios de transporte y mercancías que sean objeto de tráfico internacional o de tránsito nacional así como sobre los objetos que formen parte del equipaje de pasajeros y tripulantes a los fines previstos en la Ley Orgánica de Aduanas; autorizar o impedir su desaduanamiento, ejercer los privilegios fiscales, determinar los tributos exigibles, aplicar las sanciones procedentes y, en lo general, ejercer los controles previstos en la legislación aduanera nacional.

PROTECCION ARANCELARIA EFECTIVA:

Protección proporcionada a la actividad económica que genera el valor añadido de un producto. Vendrá medida por el tipo de protección (arancelaria) efectiva, resultante del cociente entre la diferencia entre la protección al output y la protección al input, y el valor añadido sin arancel.

PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL:

Protección proporcionada al producto por el arancel. Vendrá medida por el tipo de protección (arancelaria) nominal, resultante de dividir el arancel sobre el producto en cuestión, por el precio de dicho producto.

PROTECCIONISMO ADMINISTRATIVO:

Procedimiento dirigido a impedir las importaciones a través de una actuación discrecional de las autoridades.

PROVIDENCIA:

Acto administrativo que se genera de una decisión del Organo de la Administración Pública, cuando no le corresponda la forma de decreto o Resolución.

SECTOR EXTERIOR:

En un modelo macroeconómico, conjunto de los agentes económicos no pertenecientes a la economía estudiada. El conjunto de sus operaciones con los sectores económicos nacionales se recoge en la balanza de pagos. Otras veces se habla de "resto del mundo".

SEGURO DE CREDITO A LA EXPORTACION:

Es el que tiende a cubrir los riesgos excepcionales en relación con el comercio exterior, incluyéndose el seguro de cambio, para prevenir posibles devaluaciones, y el llamado riesgo país, que prevé la posible falta de pago por causas políticas.

TASK FREE:

tiendas libres de Impuestos.

TERCEROS PAISES:

Países no pertenecientes a un determinado acuerdo de integración económica o cualquier otro tipo de acuerdo o convenio comercial.

TERRITORIO ADUANERO:

Territorio de un Estado en el cual son aplicables las disposiciones de su legislación aduanera.

TLC:

Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

UNIÓN ADUANERA:

Forma de integración económica en la que se eliminan los aranceles entre los países miembros y se igualan los aranceles contingentes mantenidos frente a terceros países.

UNION ECONOMICA:

Forma de integración económica que surge al añadir a las condiciones del Mercado Común la armonización de las políticas económicas de los países miembros, para evitar discriminaciones.

BIBLIOGRAFÍA:

Básica:

Título: Economía Internacional
Autor: Robert J. Carbaugh
Año: 2009
Editorial o referencia: Cengage Learnig
Lugar y año de la edición: México D.F
ISBN o registro: 0-324-58148-3

Título: Introducción a los negocios internacionales en un mundo cambiante
Autor: O.C. Ferrel/ Geoffery A. Hirt (Linda Ferrel)
Año: 2009
Editorial o referencia: Mc. Graw Hill
Lugar y año de la edición: México, D.F
ISBN o registro: 978-0-07-35-1172-6

Título: Negocios Internacionales
Autor: Michael R. Czinkota/Ilka A. Ronkainen/ Mchael H. Moffert
Año: 2007
Editorial o referencia: Cengage Learning
Lugar y año de la edición: México D.F
ISBN o registro: 0-324-25991-3

Complementaria:

Título: Negocios internacionales ambientes y operaciones
Autor: Daniels/ Radebaug/Sullivan
Año: 2010
Editorial o referencia: Pearson
Lugar y año de la edición: México, D.F.
ISBN o registro: 978-607-442-419-5

Título: Negocios internacionales competencia en el mercado global
Autor: Charles W.L. Hill
Año: 2007
Editorial o referencia: Mc. Graw Hill
Lugar y año de la edición: México, D.F.
ISBN o registro: 970-10-3230-6

Título: Guía básica del exportador
Autor: Bancomext
Año: 2011
Editorial o referencia: Bancomext
Lugar y año de la edición: México, D.F.
ISBN o registro:

ORIGINAL