

HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS
INFORMACIÓN REQUERIDA POR ASIGNATURA

CONTADURÍA

1. NOMBRE DE LA ASIGNATURA: COMERCIO INTERNACIONAL
2. NIVEL DEL SABER: FLEXIBLE
3. ÁREA DE CONOCIMIENTO: CONOCIMIENTOS TÉCNICOS
4. COMISIÓN ACADÉMICA: ÁREA ECONÓMICO-ADMINISTRATIVA
5. NÚMERO CONSECUTIVO DE ASIGNATURA:
6. CUATRIMESTRE: QUINTO
7. HORAS PRÁCTICAS: 32
8. HORAS TEÓRICAS: 13
9. HORAS TOTALES: 45
10. CÓDIGO:
11. HORAS TOTALES POR SEMANA CUATRIMESTRE: 3
12. CRÉDITOS:
13. OBJETIVO DE LA ASIGNATURA:

Que el alumno conozca el contexto económico y político del comercio nacional e internacional para planear el negocio de la empresa, así como los elementos que impulsan la modernización industrial en el plano internacional e impulse la promoción de productos y servicios que tengan capacidad competitiva en el mercado exterior.

UNIDADES TEMÁTICAS QUE INTEGRAN LA ASIGNATURA	HRS. PRÁCTICAS	HRS. TEÓRICAS	HRS. TOTALES
I. Introducción al comercio internacional	7	3	10
II. Sistema legal que rige al comercio internacional en México.	6	2	8
III. Empresa y comercio internacional	5	2	7
IV. Investigación, análisis y selección de mercados internacionales	11	4	15
V. Factores de operación	3	2	5
TOTAL	32	13	45

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE CONTADURÍA

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14

HOJA DE UNIDADES TEMÁTICAS CON DESGLOSE DE TEMAS, SABER HACER Y SABER

INFORMACIÓN REQUERIDA POR UNIDAD TEMÁTICA

CONTADURÍA

1. NOMBRE DE LA ASIGNATURA: COMERCIO INTERNACIONAL
2. UNIDAD TEMÁTICA I: INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL
3. HORAS PRÁCTICAS: 7
4. HORAS TEÓRICAS: 3
5. HORAS TOTALES: 10
6. OBJETIVO:

El alumno enunciará el origen y la teoría del comercio internacional; analizará e interpretará las características, ventajas y desventajas de los tratados de libre comercio.

TEMAS	SABER HACER (PRÁCTICA)	HRS.	SABER (TEORÍA)	HRS.
Generalidades	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerá los antecedentes y las definiciones. - Identificará como iniciar la actividad exportadora - Conocerá los tratados de libre comercio. - Identificará la terminología de comercio internacional. - Determinará barreras arancelarias. - Conocerá las funciones de la OMC. 	3.0	<ul style="list-style-type: none"> - Concepto. - Fases (Importación y Exportación) - Entorno macro económico. - Políticas comerciales. - Barreras arancelarias y no arancelarias. - Tratados de Libre Comercio. - La OMC. 	1.0
Apoyos y programas de fomento industrial y comercio internacional	<ul style="list-style-type: none"> - Determinar el TIGI y TIGE. - Conocer el desempeño de las autoridades competentes en comercio internacional. - Determinar los mejores apoyos para la exportación. 	4.0	<ul style="list-style-type: none"> - Programas de apoyo PITEX, ALTEX, ECEX, FEMEX, PROGRAMA DE MAQUILA, DRAWBACK, SIMI, SIEM, SIMPEX, SNOE, SICEX, COMPLEX, SITEC, COMPITE. - Programa de política industrial y comercio 	2.0

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE CONTADURÍA

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004

F-CADI-SA-03-PE-14

			exterior. - BANCOMEXT. - Política comercial industrial mexicana. - Globalización.	
TOTAL		7		3

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA
CARRERA DE CONTADURÍA

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL
ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14

HOJA DE UNIDADES TEMÁTICAS CON DESGLOSE DE TEMAS, SABER HACER Y SABER
INFORMACIÓN REQUERIDA POR UNIDAD TEMÁTICA

CONTADURÍA

1. NOMBRE DE LA ASIGNATURA: COMERCIO INTERNACIONAL
2. UNIDAD TEMÁTICA II: SISTEMA LEGAL QUE RIGE AL COMERCIO INTERNACIONAL EN MÉXICO
3. HORAS PRÁCTICAS: 6
4. HORAS TEÓRICAS: 2
5. HORAS TOTALES: 8
6. OBJETIVO:
El alumno enlistará e interpretará la aplicación de los regímenes legales para el comercio internacional.

TEMAS	SABER HACER (PRÁCTICA)	HRS.	SABER (TEORÍA)	HRS.
Sistema legal	<ul style="list-style-type: none"> - Interpretar fundamentos legales para el comercio internacional. - Identificar quienes pueden despachar las mercancías. - Identificar las funciones de la aduana. - Conocer las funciones y características. 	2.0	<ul style="list-style-type: none"> - Constitución política mexicana Art. 89, frac. I y VIII. - Ley de Comercio Exterior. 	0.5
Ley aduanera	<ul style="list-style-type: none"> - Conocerá el desempeño de las autoridades competentes en el comercio internacional. - Determinar los sujetos al pago de los aranceles. - Identificar las funciones de la aduana. - Conocerá las funciones y características del agente aduanal. 	2.0	<ul style="list-style-type: none"> - Ley Aduanera. - Sujetos de la Ley Aduanera. - Aduana y clasificación. 	0.5

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE CONTADURÍA

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14

Despacho Aduanero y regímenes aduaneros	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar y clasificar los regímenes aduaneros. - Clasificar las importaciones y exportaciones. - Conocer la fracción arancelaria. - Diagrama del despacho de exportación. 	2.0	<ul style="list-style-type: none"> - Despacho de mercancías. - Pedimento. - Régimen definitivo y temporal. - Régimen de depósito fiscal y tránsito de mercancías. - Régimen de elaboración, transformación y reparación en el recinto fiscalizador. 	1.0
TOTAL		6		2

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE CONTADURÍA

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14

HOJA DE UNIDADES TEMÁTICAS CON DESGLOSE DE TEMAS, SABER HACER Y SABER
INFORMACIÓN REQUERIDA POR UNIDAD TEMÁTICA

CONTADURÍA

1. NOMBRE DE LA ASIGNATURA: COMERCIO INTERNACIONAL
2. UNIDAD TEMÁTICA III: EMPRESA Y COMERCIO INTERNACIONAL
3. HORAS PRÁCTICAS: 5
4. HORAS TEÓRICAS: 2
5. HORAS TOTALES: 7
6. OBJETIVO:

El alumno identificará y desarrollará las consideraciones y estrategias necesarias para cumplir las actividades exportadoras dentro de la empresa.

TEMAS	SABER HACER (PRÁCTICA)	HRS.	SABER (TEORÍA)	HRS.
Consideraciones básicas y generales en las exportaciones	<ul style="list-style-type: none"> - Identificará los aspectos básicos y generales para exportar - Desarrollará la investigación para el proceso de la exportación - Conocerá como elaborar el plan de mercadotecnia 	2.5	<ul style="list-style-type: none"> - Situación geográfica. - Religión y tradición. - Raza. - Normas, costumbres y hábitos. - Legislación y financiamiento. - Competencia internacional. - RFC, Leyenda, Registro de marca, producto, Imagen, Catálogo del producto y Capacidad de producción 	1.0
Organización de un departamento de comercio exterior	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollará el departamento de comercio internacional - Conocerá cuales son sus funciones - Analizará a la empresa y al producto para iniciar la actividad exportadora - Aplicará un DOFA y un Benchmarking 	2.5	<ul style="list-style-type: none"> - Sistema de organización. - Diferencias de los sistemas de organización. - Métodos tradicionales para la organización del comercio exterior. - Organigramas. 	1.0
TOTAL		5		2

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE CONTADURÍA

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14

HOJA DE UNIDADES TEMÁTICAS CON DESGLOSE DE TEMAS, SABER HACER Y SABER
INFORMACIÓN REQUERIDA POR UNIDAD TEMÁTICA

CONTADURÍA

1. NOMBRE DE LA ASIGNATURA: COMERCIO INTERNACIONAL
2. UNIDAD TEMÁTICA IV: INVESTIGACIÓN, ANÁLISIS Y SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES
3. HORAS PRÁCTICAS: 11
4. HORAS TEÓRICAS: 4
5. HORAS TOTALES: 15
6. OBJETIVO:

El alumno conocerá el marco de referencia del comercio internacional, describirá y promoverá otras fuentes informativas de mercados internacionales, para estimular la exportación de productos y servicios mexicanos; así como identificar y conocer la competencia dentro y fuera de México

TEMAS	SABER HACER (PRÁCTICA)	HRS.	SABER (TEORÍA)	HRS.
Proyecto de investigación de mercados para la introducción de un producto en el extranjero.	<ul style="list-style-type: none"> - Desarrollará la investigación de mercados internacionales. - Sistematizar la localización de mercados de exportación. - Proceso y ciclo de exportación - Plan de negocios de exportación 	6.0	<ul style="list-style-type: none"> - Formulación del problema. - Determinación de las fuentes de información. - Preparación de modelos de recopilación de datos. - Diseño de la muestra. - Interpretación de datos. - Preparación del informe. 	2.0
Factores que influyen en las oportunidades que ofrece el mercado	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis de barreras no arancelarias - Mercadotecnia internacional - Estrategias para exportar alianzas estratégicas - Determinar costos - La competencia en el entorno internacional - Determinar las razones para 	5.0	<ul style="list-style-type: none"> - Reglamentos comerciales del país exportador. - Limitaciones de acceso al mercado. - Volumen estructura y expansión del mercado. - Factores que influyen en la demanda. - Competencia. - Expresiones de la ventaja competitiva. - Aspectos de cultura 	2.0

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE CONTADURÍA

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004

F-CADI-SA-03-PE-14

	competir - Aplicará el DOFA Y Benchmarking, como un instrumento de medición competitivo.		empresarial que afectan a la competitividad	
TOTAL		11		4

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA
CARRERA DE CONTADURÍA

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL
ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14

HOJA DE UNIDADES TEMÁTICAS CON DESGLOSE DE TEMAS, SABER HACER Y SABER
INFORMACIÓN REQUERIDA POR UNIDAD TEMÁTICA

CONTADURÍA

1. NOMBRE DE LA ASIGNATURA: COMERCIO INTERNACIONAL

2. UNIDAD TEMÁTICA V: FACTORES DE OPERACIÓN

3. HORAS PRÁCTICAS: 3

4. HORAS TEÓRICAS: 2

5. HORAS TOTALES: 5

6. OBJETIVO:

Qué el alumno conozca e identifique la importancia del contrato de compra- venta internacional y su forma de pago, así como los trámites y documentos para exportar indicando la importancia del medio de transporte.

TEMAS	SABER HACER (PRÁCTICA)	HRS.	SABER (TEORÍA)	HRS.
Diseño de empaques para mercados internacionales.	<ul style="list-style-type: none"> - Factores de operación - Diseño del envase y embalaje en el mercado internacional - Diseño de la exportación - Conocer la función de CPDM 	1.0	<ul style="list-style-type: none"> - Funciones del empaque y embalaje. - Objetivo del embalaje. - Marcas para embalajes de exportación. - Marcas discrecionales. - Marcas de manipulación. 	1.0
Cotizaciones de precios internacionales	<ul style="list-style-type: none"> - Creación del contrato de compra-venta internacional - Determinar la mejor forma de pago - COMPROMEX - Analizar el mejor Incoterms de acuerdo al producto y lugar de destino 	1.0	<ul style="list-style-type: none"> - Factores que se deben tomar en cuenta para cotizar. - Cotizaciones que indican el lugar de entrega Exworks, FOB, FOB, Ship, etc. - Incoterms. 	0.5
Transportes y fletes internacionales	<ul style="list-style-type: none"> - Reunir la documentación necesaria para exportar. - Determinar el 	1.0	<ul style="list-style-type: none"> - Clasificación del transporte. - Ventajas y desventajas. - Seguros. 	0.5

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE CONTADURÍA

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004

F-CADI-SA-03-PE-14

	mejor transporte para la mercancía. - Investigación del transporte y seguros		- Características de cada tipo de transporte.	
TOTAL		3		2

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE CONTADURÍA

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14

RECOMENDACIONES DIDÁCTICAS Y DE EVALUACIÓN PARA LA ASIGNATURA

I. *Introducción al Comercio Internacional.*

- El alumno investigará la terminología de comercio internacional.
- Se propone que el alumno comente en equipo la terminología.
- Se investigaran las barreras arancelarias y no arancelarias, para realizar un ejercicio TIGI y TIGE.
- El alumno elaborará un ensayo sobre los principales aspectos de la política de comercio internacional.
- Exhibición de una película sobre el porque existe el comercio.

II. *Sistema Legal que rige al Comercio Internacional en México*

- Que el alumno seleccione las noticias del periódico que tienen que ver con el comercio internacional.
- Que el alumno analice la Ley de Comercio exterior y la Ley aduanera.
- Se investigarán las aduanas y sus funciones.
- Elaborará el flujograma del despacho de mercancías.
- Conocerá los regímenes aduaneros.
- Identificará las funciones del agente aduanal.

III. *Empresa y Comercio Internacional*

- El alumno determinará las consideraciones generales en las exportaciones más importantes de acuerdo a cada país.
- Se desarrollarán las consideraciones básicas para exportar.
- Se analizará dentro de una organización el establecimiento de un Departamento de Comercio Internacional.
- Visita a una empresa para conocer las funciones del Departamento de Comercio Internacional.
- Que el alumno analice las posibilidades de comercio internacional de un producto en una empresa específica.

IV. *Investigación, análisis y selección de mercados internacionales.*

- Visita a BANCAMEX para iniciar el ciclo de exportación.
- El alumno desarrollará el proceso de exportación.
- El alumno investigará a través de fuentes secundarias por Internet cuales son los países mas rentables
- Se analizará la importancia de las barreras no arancelarias
- Se elaborará el plan de negocios de exportación.
- El alumno determinará y analizará la importancia de la competitividad
- Se analizarán los puntos que considera el foro económico mundial para competir.
- Determinar si los programas de fomento industrial y comercio exterior son útiles en el campo laboral.

V. *Factores de operación.*

- Se analizará la importancia del diseño en las exportaciones.
- El alumno investigará los INCOTERMS.
- Elaborará un contrato de compraventa internacional
- Determinará la mejor forma de pago.
- Se elaborará el flujograma de la carta de crédito
- El alumno investigará la importancia de los medios de transporte.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA
CARRERA DE CONTADURÍA

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL
ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14

- Se determinarán los costos de exportación de un producto.

Recomendaciones para la evaluación

I. Introducción al Comercio Internacional.

- Se evaluarán las investigaciones de la terminología y su uso.
- Se evaluará a través de exposiciones las políticas de comercio internacional.
- Se hará un examen y se practicará un examen parcial.
- La participación será importante, ésta se evaluará a partir de su participación individual.

II. Sistema Legal que rige al Comercio Internacional en México

- La participación será importante ya que se evaluará a partir de su investigación
- Los trabajos que realicen por investigar en noticias del periódico.
- Exposiciones de las leyes que rigen al Comercio Internacional.
- La participación creativa para ser agente aduanal y los regímenes aduaneros.

III. Empresa y Comercio Internacional.

- Se calificará un resumen concerniente a las consideraciones básicas y generales de exportación.
- Las exposiciones por equipos se evaluarán como parte integral.
- La participación individual.
- La presentación de un departamento que se dedique a la actividad exportadora.
- Su investigación sobre una empresa que haya aplicado DOFA Y un benchmarking.
- Se practicará un examen de conocimientos.

IV. Investigación análisis y selección de mercados internacionales.

- Se evaluará un resumen respecto a la investigación de mercados.
- Se evaluará la información que proporcionen a través de exposiciones por equipo.
- La participación será importante, ésta se evaluará a partir de su participación individual.
- Se evaluará el proceso de exportación en un caso práctico.
- Se evaluará la competitividad de la empresa con relación al proyecto de exportación.

V. Factores de operación.

- Se evaluarán los análisis respecto al tema.
- Se calificará la participación individual y en equipo.
- Se evaluará el diseño de la exportación.
- Se calificará el contrato de compra-venta internacional con todas sus características.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA
CARRERA DE CONTADURÍA

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL
ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14

BIBLIOGRAFÍA

Bancomext.- **Guía básica del exportador.**

BANCOMEXT.- **Competitividad internacional**

Mercado, Salvador.- **Comercio internacional I y II.**

Hervet, Homero Sahahón.- **Manual práctico de Comercio Exterior**, Dofiscal Editores, México, 1993.

Jarrillo, José Carlos Martínez Echezarraga, Jon.- **Estrategia Internacional, más allá de la exportación**, 2da. Ed., Ed. Mc Graw Hill, 1997.

O'kean, José María.- **Análisis del entorno económico de los negocios.**, Ed. Mc Graw Hill, 1997.

Yip, George S.- **Globalización, estrategias para obtener una ventaja competitiva internacional**, Grupo editorial Norma, Bogotá, 1993.

Ledezma Carlos, Zapata I. Cristina.- **Negocios y Comercialización Internacional**, Ed. Macchi.

Minervini, Nicola.- **Manual del exportador**, Ed. Mc Graw Hill, 1998.

Programa de política Industrial y Comercio Exterior, (PROPICE), SEDECO, México, 1995.

Moreno, José María.- **Marketing Internacional**. Ediciones Macchi.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA
CARRERA DE CONTADURÍA

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA NACIONAL DEL
ÁREA ECONÓMICO ADMINISTRATIVA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: septiembre del 2004
F-CADI-SA-03-PE-14