

PROGRAMA EDUCATIVO DE LA INGENIERIA EN INNOVACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL

HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

1. Nombre de la asignatura	Comercio Exterior
2. Competencias a las que contribuye la asignatura	<p>Evaluar la situación del Comercio Exterior como actividad económica, mediante el uso eficiente de las regulaciones, legislaciones y apoyos crediticios.</p> <p>Elaborar un proyecto de exportación considerando las regulaciones, legislaciones y herramientas de promoción internacional que apoye la actividad económica del país.</p>
3. Cuatrimestre	Tercero
4. Horas Prácticas	35
5. Horas Teóricas	10
6. Horas Totales	45
7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	3
8. Objetivo de la Asignatura	<p>Que el alumno conozca el panorama del marco internacional y de las instituciones en el que se desenvuelven los Estados, las empresas ante el fenómeno de la globalización. A fin de elaborar un proyecto de exportación haciendo uso de las herramientas legales, logísticas y financieras con la finalidad de comercializar un producto y/o servicio.</p>

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
I. Bases del comercio exterior	2	1	3
II. Documentación básica y trámites de exportación	15	4	19
III. Estrategias de comercialización internacional	10	2	12
IV. Apoyos a la exportación	8	3	11
	35	10	45
Totales			45

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	I. Bases del comercio exterior
2. Horas Prácticas	2
3. Horas Teóricas	1
4. Horas Totales	3
5. Objetivo	Que el alumno conozca el entorno que rodea al comercio exterior, así como los distintos esquemas de internacionalización en que se involucran las empresas.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
1 Globalización y formas de internacionalización	Conocer la forma en que la globalización ha influido en todos los esquemas de internacionalización Alianzas Estratégicas Franquicias Joint Ventures Concesiones Licencia	Identificar las diferentes formas de internacionalización	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elaborará un mapa conceptual o resumen esquemático, en donde señale los aspectos más relevantes de la globalización.</p> <p>Expondrá las diferentes formas de internacionalización</p> <p>Elaborará un cuadro sinóptico de los organismos internacionales reguladores del comercio exterior.</p>	<p>1. Distinguir los principales aspectos de la globalización.</p> <p>2. Reconocerá las diferentes estrategias para la internacionalización de los bienes y servicios</p> <p>3 Conocer y diferenciar, los diferentes organismos internacionales reguladores del comercio.</p>	<p>Esquema</p> <p>Lista de cotejo</p> <p>Exposiciones</p>

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Técnicas de investigación Técnicas de exposición	Computadora Pintarrón Cañon Impresos Internet

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	II. Documentación básica y trámites de exportación
2. Horas Prácticas	15
3. Horas Teóricas	4
4. Horas Totales	19
5. Objetivo	Que el alumno comprenda la estructura legal y administrativa de las aduanas, los diferentes ordenamientos jurídicos del comercio exterior, así como el programa de política comercial de México

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
1, Despacho aduanero	Conocer la forma de elaborar un despacho aduanero	Identificar y llenar formato de pedimento como parte fundamental del despacho aduanero.	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje
2. Documentación aduanera Factura comercial Documentos que comprueban el cumplimiento de regulaciones y restricciones no arancelarias	Saber que documentación es la necesaria para gestionar la exportación	Identificar y elaborar las gestiones necesarias para la exportación.	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje
3. Metodología del proceso de exportación	Conocer la metodología de la exportación apoyándose en diagramas de flujo	Aplicar la metodología de la exportación a un producto y/o servicio determinado.	Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje Capacidad de análisis
Logística: Certificación de calidad de mercancía Transporte Documentación Seguros	Conocer la logística de la exportación	Aplicar la logística de la exportación a un producto determinado.	Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje Capacidad de análisis

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Contratos de compra-venta internacional	Conocer en qué consiste un contrato de compra venta internacional	Realizar un contrato de Compra-venta de un producto determinado	Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje Capacidad de análisis

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
Elaboración de la primera parte del proyecto de exportación con la documentación necesaria para realizar el despacho aduanero, así como gestiones internacionales.	<p>Conocer e identificar los elementos del despacho aduanero.</p> <p>Reconocer la documentación necesaria para realizar la exportación.</p> <p>Conocer, identificar, y aplicar la metodología y logística de la exportación</p>	<p>Lista de cotejo</p> <p>Análisis escrito</p> <p>Resumen esquemático</p>

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos	Elementos audiovisuales
Tareas de investigación	Impresos
Elaboración de trabajos integradores	Internet

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
x		

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

UNIDADES TEMÁTICAS

1.-Unidad Temática	III. Estrategias de comercialización internacional
2.-Horas Prácticas	10
3.-Horas Teóricas	2
4.-Horas Totales	12
5.-Objetivo	Que el alumno maneje las estrategias a través de las cuales las empresas ingresan y permanecen en el mercado internacional.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Elección del producto a exportar	Saber que producto y/o servicio cumple con las características óptimas para la exportación.	Seleccionar el producto y/o servicio viable para posicionarse en el mercado internacional	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje. Ética Iniciativa Honestidad
Segmentación de mercados internacionales (criterios de ordenamiento en la selección de mercado)	Conocer los segmentos y nichos de mercados más óptimos así como factibles para el posicionamiento de los productos y/o servicios.	Seleccionar los mercados con mayor oportunidad en el posicionamiento de productos y/o servicios.	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje. Ética Iniciativa Honestidad

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Análisis de la competencia	Conocer la competencia directa e indirecta a la que se enfrentará el exportador	Identificar a la competencia en los mercados internacionales y realizar su análisis.	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje. Ética Iniciativa Honestidad
Mecanismos de fijación de precio del producto y/o servicio a exportar (criterios de ordenamiento en la selección de mercado)	Conocer los factores que intervienen en la fijación de los precios internacionales.	Realizar la fijación de precios y establecer la mejor estrategia idónea al producto y/o servicio a exportar	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje. Ética Iniciativa Honestidad
Promoción del producto en el mercado internacional Ferias comerciales Misiones comerciales Seminarios de inversión	Conocer las principales estrategias de promoción que apoyen al exportador a posicionarse en mercados internacionales.	Seleccionar la mejor estrategia de promoción, acorde al producto y/o servicio a exportar.	Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje. Ética Iniciativa Honestidad

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
Elaboración y presentación del segundo avance del proyecto de exportación, utilizando las estrategias mas ideales para poder posicionar a los productos y servicios en un mercado internacional, considerando las barreras arancelarias y no arancelarias que marcan los organismos internacionales.	Conocer los elementos de la mezcla de mercadotecnia para poder apoyar la exportación de un producto y/o servicio, así como mercados óptimos y análisis de la competencia. 1. Identificar y aplicar las estrategias mas adecuadas a un proyecto de exportación.	Lista de cotejo Exposiciones Realización de proyecto de exportación

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Investigación documental Redacción Metodología	Elementos audiovisuales Impresos Internet

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

UNIDADES TEMÁTICAS

1.-Unidad Temática	Apoyos a la exportación
2.-Horas Prácticas	8
3.-Horas Teóricas	3
4.-Horas Totales	11
5.-Objetivo	Que el alumno conozca y utilice los diferentes instrumentos y apoyos gubernamentales para que una empresa realice el proceso de exportación.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Apoyos crediticios (Crediexporta) Servicios Financieros Fondos de inversión y capital de riesgo Garantías Seguros de crédito	Conocer los diferentes apoyos que se ofrecen en el país para apoyar a los exportadores.	Analizar y seleccionar algún apoyo crediticio que apoye y fomente la exportación del país.	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje. Ética Iniciativa Honestidad
Apoyos de la Secretaría de Economía	Conocer los apoyos que ofrece la Secretaría de Economía a los exportadores del país.	Analizar y seleccionar los apoyos que brinda la S.E en materia de exportación.	Capacidad de análisis y síntesis. Habilidades de gestión de la información (búsqueda y análisis de la información en diversas fuentes) Auto aprendizaje. Ética Iniciativa Honestidad

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
Presentación del proyecto de exportación, así como la exposición del mismo, incluyendo los apoyos crediticios y servicios más óptimos que ofrecen los diferentes organismos a los exportadores.	<ol style="list-style-type: none">1. Conocer los instrumentos de fomento que el gobierno ha desarrollado para la pequeña y mediana empresa.2. Conocer los servicios y apoyos crediticios que ofrecen las dependencias gubernamentales del país, para apoyar las exportaciones.	<p>Propuesta de proyecto de exportación.</p> <p>Lista de cotejo</p>

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Tareas de investigación documental Técnicas de exposición	Computadora Pintarrón Cañon Elementos audiovisuales Internet

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		X

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Definir al Comercio Exterior como una actividad económica, social y cultural a través de los diferentes elementos teóricos que lo definen.	Realiza un resumen describiendo los elementos teóricos que definen al Comercio Exterior como una actividad económica, social y cultural.
Reconocer las Principales actividades y funciones del Comercio Exterior que fundamentalmente apoyen las exportaciones del país, apoyando con esto el crecimiento económico del país.	Realiza la logística de la exportación considerando las regulaciones, leyes y apoyos utilizados en el Comercio Internacional.
Reconocer los principales aspectos de la actividad del Comercio Exterior con la finalidad de poder posicionar a los servicios y productos en mercados internacionales.	Diseña un proyecto de exportación. Aplica las regulaciones y apoyos necesarios en la actividad del Comercio Exterior.

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

COMERCIO EXTERIOR

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
BANCOMEXT/PRO MÉXICO	2010	GUÍA BÁSICA DEL EXPORTADOR	D.F	MÉXICO	PROMÉXICO
ORTIZ WADGYMAR, ARTURO	2002	INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR DE MÉXICO	D.F	MÉXICO	NUESTRO TIEMPO
ZAPATA CRISTINA A.LEDESMA CARLOS	2000	NEGOCIOS Y COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL	D.F	MÉXICO	MACCHI
SECRETARIA DE ECONOMÍA	2006-2012	PLAN NACIONAL DE DESARROLLO	D.F	MÉXICO	S.E
FRATALOCCHI ALDO	2002	INCOTERMS, CONTRATOS Y COMERCIO EXTERIOR	D.F	MÉXICO	MACCHI
ANDERSEN, ARTHUR	2000	DICCIONARIO DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS	ESPAÑA	ESPAÑA	ESPASA CALPE, S.A
GONZÁLEZ CALVILLO, ENRIQUE	2002	LA EXPERIENCIA DE LAS FRANQUICIAS	D.F	MÉXICO	MA GRAW HILL
MA.CRISTINA ALBA ALDAVE	2004	LAS FRANQUICIAS EN MÉXICO	D.F	MÉXICO	FONDO EDITORIAL FCA (UNAM)
CARBAJAL MÁXIMO	2003	DERECHO ADUANERO MEXICANO	D.F	MÉXICO	PORRUA
LEY ADUANERA Y DE COMERCIO EXTERIOR	ACTUALIZADA		D.F	MÉXICO	EDICIONES FISCALES
DIARIO OFICIAL DE LA FEDERACIÓN			D.F	MÉXICO	
EATON, D., T		MÉXICO Y LA GLOBALIZACIÓN HACIA UN NUEVO AMANECER	D.F	MÉXICO	TRILLAS
BUSTAMANTE MORALES, M	2007	LOS CRÉDITOS DOCUMENTARIOS: EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	D.F	MÉXICO	TRILLAS

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
ÁVILA MARCUÉ, F.		ESTRATEGIAS DE PROMOCIÓN EN EL COMERCIO EXTERIOR	D.F	MÉXICO	TRILLAS
MERCADO H., S	QUINTA EDICIÓN	COMERCIO INTERNACIONAL: MERCADOTECNIA INTERNACIONAL IMPORTACIÓN	D.F	MEXICO	LIMUSA
	ACTUALIZADA	LEY COMERCIO EXTERIOR	D.F	MÉXICO	EDICIONES FISCALES
MINERVINI, N	2004	LA INGENIERIA DE LA EXPORTACIÓN	D.F	MÉXICO	MC GRAW HILL
PORTALES RODRÍGUEZ, G.	2005	TRANSPORTACIÓN INTERNACIONAL	D.F	MÉXICO	TRILLAS
GARCÍA FONSECA, C.	2004	ELEMENTOS DEL COMERCIO EXTERIOR <i>(GUÍA PARA ESTUDIANTES Y PROFESIONISTAS)</i>	D.F	MEXICO	TRILLAS

ELABORÓ: DIVISIÓN ECONÓMICO ADMINISTRATIVAS

REVISÓ: SECRETARÍA ACADÉMICA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: MAYO 2010