

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de la Ciénega



Programa de Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje										Clave								
Tratados y Acuerdos Comerciales y de inversión Internacional										15421								
Programa Educativo en que se imparte						Nivel en el que se imparte la Unidad de Aprendizaje												
Lic. Negocios Internacionales						Licenciatura		Maestría		Doctorado								
						X												
Pre-requisitos		Tipo de Unidad de Aprendizaje				Carga Horaria Semanal			Créditos									
Estructura Económica Internacional		☐	Curso	C	☐	Práctica	P	<table border="1"> <tr> <th>Teoría:</th> <th>Práctica:</th> <th>Total:</th> </tr> <tr> <td>2</td> <td>2</td> <td>4</td> </tr> </table>			Teoría:	Práctica:	Total:	2	2	4	8	
		Teoría:	Práctica:	Total:														
2	2	4																
☒	Curso-Taller	CT	☐	Seminario	S													
☐	Laboratorio	L	☐	Clínica	N													
☐	Curso-Laboratorio	CL	☐	Taller	T													
Co-requisitos		☐			☐	Módulo	M											
N/A																		
Área de Formación		División				Departamento			Academia									
Básica particular obligatoria		División de Ciencias Económico Administrativas				Estudios Económicos e Internacionales			Negocios Internacional									
Presentación																		
La Unidad de Aprendizaje "Tratados y Acuerdos Comerciales y de Inversión Internacional" se ofrece en Cuciénega, para los estudiantes de la licenciatura en negocios internacionales y en él se estudian en primer término los fundamentos de los tratados y acuerdos comerciales y de inversión internacional entre países para luego estudiar su aplicación a las relaciones comerciales en el mundo y su importancia para los negocios y después se estudian las estrategias necesarias que deben adoptar las empresas exportadoras ante la apertura comercial de México y como se deben organizar para aprovechar los apoyos y desarrollar con éxito sus actividades ante la competencia global.																		
Vinculación con otras Unidades de Aprendizaje																		
La Unidad de Aprendizaje "tratados y acuerdos comerciales y de inversión internacional", en el periodo 2018 B del programa educativo de la licenciatura en negocios internacionales y se vincula con los conocimientos adquiridos en las unidades de aprendizaje: Política Comercial Internacional.																		

CD

Impacto de la Unidad de Aprendizaje en el perfil de egreso

La unidad de aprendizaje abona al apartado del perfil de egreso de la Licenciatura de Negocios podrá "Negociar acuerdos internacionales en el ámbito público y privado" y podrá identificar, analizar e interpretar datos económicos que sirvan de base para negociar y maximizar su beneficio en ámbito internacional". Al aportar conocimientos teóricos tales como los fundamentos, métodos y principios de una negociación internacional; tratados y acuerdos comerciales, estrategias para los procesos de negociación internacional. En cuanto a los aspectos prácticos, abonara aportes como las técnicas, recursos y protocolos que interviene en una negociación, así como la capacidad en la toma de decisiones en los mercados nacionales e internacionales; a su vez permite desarrollar en el futuro profesional, las actitudes como el respeto, la tolerancia, el uso confiable de datos, y las actitudes favorables para al trabajo colectivo.

Ámbito de Aplicación Profesional de la Unidad de Aprendizaje

La Unidad de Aprendizaje "Tratados y acuerdos Comerciales y de Inversión internacional" contribuye al fortalecimiento de la formación profesional del licenciado en Negocios al concentrar los conocimientos teórico-metodológicos de la Ley de Tratados y Acuerdos que permitan al profesionista en negocios internacionales analizar los procesos y dinámicas económicas presentes en las organizaciones y en los mercados. Así como contar con las bases para la mejor toma de decisiones en los ámbitos económicos tanto nacionales como internacionales.

Competencia Profesional de la Unidad de Aprendizaje

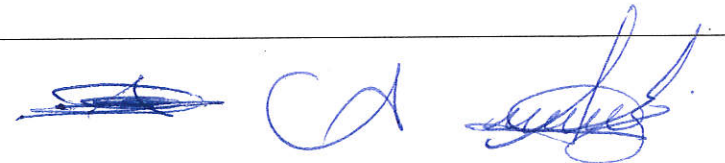
Demuestra el conocimiento teórico y práctico de los fundamentos de la política comercial internacional que pueden aplicar los países para participar con éxito en los mercados internacionales. Además la competencia de las etapas de desarrollo, las relaciones económicas entre los países y la participación de la empresa mexicana en el mundo.

Conoce y analiza las diferentes estrategias que deben aplicar las empresas para competir con éxito en los mercados internacionales.

Presenta investigaciones de alumnos para aplicar los conocimientos adquiridos en el curso mediante la realización de estudios sectoriales de exportación. Microeconómicos que permite generar explicaciones sobre los agentes económicos productor y consumidor, así como estudio del funcionamiento del mercado nacional e internacional.

Competencias Básicas de la Unidad de Aprendizaje

- Interpretar el comportamiento de los diferentes Tratados Comerciales
- Identificar los conocimientos teóricos prácticos de los Tratados Comerciales y sus normas
- Determinar las bases de las normas de cada país para llevar a cabo los Tratados comerciales
- Analizar el comportamiento de los mecanismos de Comercio internacional
- Relacionar los conceptos básicos del proceso de los diferentes aranceles de cada país



- Identificar el funcionamiento de los mercados de acuerdo a sus ventajas y desventajas de los tratados comerciales

Competencias de Aprendizaje de la Unidad de Aprendizaje

Aplicar los conocimientos de los Tratados y Acuerdos comerciales y de inversión internacional y sus instrumentos de análisis para identificar los comportamientos de los tratados y acuerdos con distintos países.

Campos Formativos por Competencias: Conocimientos, aptitudes y destrezas, actitudes y valores

Saber Conocer (Saberes teóricos y procedimentales)

Aspectos básicos

Identificar los diferentes instrumentos de análisis para resolver , aspectos jurídicos de acuerdo a la estructura del tratado

Saber Hacer (Saberes prácticos, habilidades)

Identificar la estructura de los acuerdos y tratados en la norma jurídica

Implementar los diferentes elementos de los tratados

Evaluar las teorías de los tratados internacionales

Interpretar los conceptos de los acuerdos y tratados comerciales

Saber ser (interpretar los tratados y acuerdos comerciales)

Respeto a la diversidad cultural

Tolerancia a posturas y perspectivas culturales diferentes

Proactividad y Creatividad en su actuar profesional

Confidencialidad en el uso de la información

Saber convivir (Aprender a vivir en sociedad, a vivir con los demás, Ser comprensivo y tolerante)

Trabajo colaborativo

Respeto al ser, pensar y sentir

Flexibilidad a nuevas ideas.

Desglose de Unidades de Competencia o Contenidos

Unidades Temáticas	Desglose en Subtemas	No. de Horas de Clase
--------------------	----------------------	-----------------------

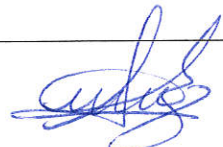


Unidad de Competencia Tema 1:-ASPECTOS BÁSICOS DE LOS TRATADOS Y ACUERDOS COMERCIALES Y DE INVERSION INTERNACIONAL.	Subtema 1: Concepto del marco jurídico de los tratados y acuerdos Subtema 2: Relaciones comerciales internacionales. Subtema 3: Mecanismos del comercio internacional: libre mercado y proteccionismo. Subtema 4: Características del comercio internacional: conceptualización, ventajas y desventajas.	4 horas 4 horas 4 horas 4 horas
Unidad de Competencia Tema 2: - REQUISITOS DE CELEBRACION Y VALIDEZ DE LOS TRATADOS	Subtema 1: Entorno jurídico de los Tratados y Acuerdos en México. Subtema 2: La política comercial de apertura comercial de México. Subtema 3: Tópicos de un tratado de libre comercio de México con el mundo. Subtema 4: Modificación a tratados y acuerdos de libre comercio firmados por México. Subtema 5: Política comercial de México: política monetaria.	4 horas 4 horas 4 horas 4 horas 4 horas
Unidad de Competencia Tema 3: - INTERPRETACION, EJECUCION Y APLICACIÓN DE LOS TRATADOS	Subtema 1: Barreras Arancelarias: ad valorem, específicos y mixtos. Subtema 2: Barreras No Arancelarias: cuotas y cupos, restricciones fitosanitarias, normas técnicas, requerimiento de contenido nacional. Subtema 3: Salvaguardas: licencias de importación, cuotas compensatorias.	4 horas 4 horas 4 horas 4 horas
Unidad de Competencia Tema 4: ANALISIS DE LOS PRINCIPALES TRATADOS COMERCIALES.	Subtema 1: Panorama histórico de los organismos multilaterales, organización de naciones unidas, fondo monetario internacional, banco mundial, GATT y organización mundial del comercio. Subtema 2: Panorama de los bloques comerciales del mundo. Subtema 3: TLCAN. Subtema 4: Unión europea. Subtema 5: Mercosur. Subtema 6: Acuerdos comerciales de México con el mundo. Subtema 7: Tratados de libre comercio firmados por México.	4 horas 4 horas 4 horas 4 horas 4 horas 4 horas 4 horas
Unidad de Competencia Tema 5. CONTROVERCIAS INTERNACIONALES		Total: Hrs. 80

ESTRATEGIAS

TEMAS Y SUBTEMAS	Estrategias de enseñanza	Estrategias de aprendizaje en aula	Estrategias de aprendizaje extra-aula
TEMA 1 : Aspectos básicos de la Política Comercial Internacional:	Estrategia de enseñanza: Entrega del Programa y lineamientos generales y el formato para recabar la firma de cada alumno.	Estrategia de Aprendizaje en Aula: Trabajo en grupo en el salón con los principales conceptos	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Estudio individual del programa y la elaboración de síntesis de los principales conceptos del tema.
Subtema 1: Concepto y estrategias de la política comercial internacional.	Estrategia de enseñanza: Comentar los conceptos y las estrategias de la política comercial y explicación de algunos casos.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Trabajo colaborativo realizando una síntesis que contenga lo más importante por cada alumno.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Elaboración de un mapa conceptual sobre el tema estudiado: realizando un reporte.
Subtema 2: Relaciones comerciales internacionales.	Estrategia de enseñanza: Explicar las diferentes relaciones comerciales entre países.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Trabajo por equipos bajo la supervisión del profesor, comparando las diferentes relaciones comerciales internacionales de cada país.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Elaboración de un mapa conceptual sobre el tema estudiado: recopila la información necesaria en la biblioteca, internet o medios que considere importantes.
Subtema 3: Mecanismos del comercio internacional: libre mercado y proteccionismo.	Estrategia de enseñanza: Mediante diapositivas y carteles se explica los mecanismos del comercio internacional, explicando las dimensiones del libre mercado y proteccionismo.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Trabajo por equipos buscando los indicadores en algunos casos.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Sintetiza y prioriza la información.
Subtema 4: Características del comercio internacional: conceptualización, ventajas y desventajas.	Estrategia de enseñanza: Explicar mediante diapositivas las características del comercio, su conceptualización y las ventajas y desventajas.	Estrategia de Aprendizaje en Aula: Trabajo en grupo en el salón buscando indicadores que conozca las principales características del comercio internacional, así como las ventajas y desventajas.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula Se les proporciona una lectura sobre las características del comercio internacional así como sus ventajas y desventajas, con el fin de que valoren la importancia de las mismas.
TEMA 2: - Política Comercial Internacional:	Estrategia de enseñanza: Mediante diapositivas, se explica las dimensiones del entorno económico de la política comercial en México.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Trabajo colaborativo, participación de los alumnos para la construcción de un cuadro sinóptico que contemple en entorno económico en México.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Síntesis de lectura individual y se entrega para su respectiva revisión.

Subtema 1: Entorno económico de la política comercial internacional de México. Subtema 2: La política comercial de apertura comercial de México. Subtema 3: Tópicos de un tratado de libre comercio de México con el mundo. Subtema 4: Modificación a tratados y acuerdos de libre comercio firmados por México. Subtema 5: Política comercial de México: política monetaria. Tema 3: Instrumentos de la Política Comercial Internacional:	Estrategia de enseñanza: Explicar las diferentes dimensiones de la apertura que tiene la política comercial en México. Estrategia de enseñanza: Mediante diapositivas se explican las negociaciones del tratado de libre comercio de México con el mundo. Estrategia de enseñanza: Explicación de las modificaciones y acuerdos que realizan los tratados de libre comercio en México. Estrategia de enseñanza: Explicar cómo el Banco de México lleva a cabo las tasas de interés y las expectativas inflacionarias del público, a fin de que la evolución de los precios sea congruente con el objetivo de mantener un entorno de inflación baja y estable. Estrategia de enseñanza: Explicar las relaciones comerciales de un país con el resto del mundo y Generalidades de la política comercial.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Trabajo por equipos bajo la supervisión del profesor. Estrategia de aprendizaje en Aula: Trabajo colaborativo donde se analizan las diferentes negociaciones de los tratados de libre comercio en México con el mundo. Estrategia de Aprendizaje en Aula: Trabajo en grupo en el salón analizando las modificaciones y acuerdos en los tratados de libre comercio en México. Estrategia de Aprendizaje en Aula: Trabajo en grupo en el salón analizando las tasas de interés y las expectativas inflacionarias del público. Estrategia de Aprendizaje en Aula: Trabajo en grupo en el salón con los principales conceptos.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Síntesis de lectura individual. Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Lista de cotejo de las actividades realizadas para su revisión. Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Lista de cotejo de las actividades realizadas. Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Mapa conceptual sobre el tema estudiado. Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: N/A
---	---	--	--

 Cd 

Subtema 1: Barreras Arancelarias: ad valorem, específicos y mixtos.	Estrategia de enseñanza: Explicar las barreras arancelarias: arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión. Arancel que se impone en términos de cargas o cobros monetarios y el específicos por unidad o cantidad de mercancía importada	Estrategia de aprendizaje en Aula: Se analiza cada uno de los aranceles y se hace un reporte por parte del alumno.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Elabora informes sobre los aranceles y se entrega un producto.
Subtema 2: Barreras No Arancelarias: cuotas y cupos, restricciones fitosanitarias, normas técnicas, requerimiento de contenido nacional.	Estrategia de enseñanza: Explicar las normas de regulaciones y restricciones no arancelarias aplicadas unilateralmente por otros países.	Estrategia de aprendizaje en Aula: De manera individual, cada alumno elabora un informe del trabajo realizado que será entregado al profesor.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: mapa conceptual sobre el tema estudiado:
Subtema 3: Salvaguardas: licencias de importación, cuotas compensatorias.	Estrategia de enseñanza: Se explica mediante diapositivas la "Elaboración de Solicitud"; "Documentos de Acompañamiento"; "Listado de Documento de Acompañamiento" a presentar a la Institución: [MIPRO] MINISTERIO DE INDUSTRIAS Y PRODUCTIVIDAD; Solicitud de Documentos de Control Previo.	Estrategia de Aprendizaje en Aula: Los alumnos exponen ante sus compañeros de equipo un listado de cómo elaborar la solicitud para las licencias de importación y cuotas compensatorias.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: mapa conceptual sobre el tema estudiado: Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Síntesis de lectura individual.
TEMA 4: Política Económica de los grandes Bloques	Estrategia de enseñanza: Explicar cómo los países cooperan entre sí, y no sólo eso: se han formado grandes bloques de cooperación económica, política, comercial, militar... Los diferentes bloques de cooperación de gran escala incluyen desde la Unión Europea hasta la Alianza del	Estrategia de Aprendizaje en Aula: Trabajo en grupo en el salón con los principales conceptos	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Elaboración de un mapa conceptual sobre el tema estudiado: DEFINE EL TEMA DE TU MAPA CONCEPTUAL

Subtema 1: Panorama histórico de los organismos multilaterales, organización de naciones unidas, fondo monetario internacional, banco mundial, GATT y organización mundial del comercio. Subtema 2: Panorama de los bloques comerciales del mundo. Subtema 3: TLCAN. Subtema 4: Unión europea. Subtema 5: Mercosur. Subtema 6: Acuerdos Comerciales de México con el mundo. Subtema 7: Tratados de libre comercio firmados por México.	Pacífico, pasando por los BRICS o la OTAN. Estrategia de enseñanza: Explicar cómo los organismos multilaterales han hecho historia de acuerdo a la organización que se encuentra conformada por tres o más naciones cuya principal misión será trabaja conjuntamente en las problemáticas y aspectos relacionados con los países que integran la organización en cuestión. Estrategia de enseñanza: Mediante diapositivas se explican que son Los bloques comerciales y cómo funciona cada uno, la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y la Unión Africana. Estos pueden tener numerosos beneficios para sus integrantes al alentar la inversión extranjera directa, aumentar la competencia e impulsar las exportaciones. En América Latina, los bloques del Mercosur y la recientemente formada <u>Alianza del Pacífico</u>.	Estrategia de Aprendizaje en Aula: En equipos organizan todos los elementos solicitados y descritos en el trabajo integrador. Estrategia e Aprendizaje en Aula: De manera individual cada alumno desarrolla y explica cómo funcionan los bloques comerciales de México con el mundo.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Elaboración de un mapa conceptual sobre el tema estudiado: RECOPILA LA INFORMACIÓN NECESARIA. Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: SINTETIZA Y PRIORIZA LA INFORMACIÓN Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Elaboración de un mapa conceptual sobre el tema estudiado: recopila la información necesaria y entrega el producto solicitado.
---	--	--	--

Evaluación

Productos de Aprendizaje sugeridos	Criterios y/o indicadores de Evaluación	Porcentaje
Tema 1: ... Subtema 1-4: Mapa conceptual sobre el tema estudiado: cumplimiento de las etapas para su realización Producto: ... Texto impreso Tema 2: ... Subtema 1-4 ... Síntesis de lecturas Producto: ... 10 cuartillas	Criterio: ... Criterio: 1...Rúbrica sobre los principales aspectos debatidos en clase Indicadores: ...Excelente, Bien, Regular, Deficiente Criterio: ...Objetividad, Integralidad	25 %

Tema 3: Subtema 1.4 ... Lista de cotejo Producto: ... Texto impreso Tema 4: Subtema 1-4 Síntesis de lecturas Producto: ... 10 cuartillas	Indicadores: ...Precisión, claridad, ortografía , redacción, exposición adecuada de lo esencial del tema en cuestión	20 %
	Criterio: ...Integralidad del análisis	
	Indicadores: ...Hecho, pendiente, no realizado	25 %
	Criterio: ... Objetividad, Integralidad	
	Indicadores: ...-Precisión, claridad, ortografía , redacción, exposición adecuada de lo esencial del tema en cuestión	30 %
		SUMA 100%

Fuentes de Información

Básica

Introducción al Estudios de los Negocios Internacionales
Guerrero Verdejo Sergio
Editorial Porrúa 2005

Complementaria
Política Comercial en México
Beatriz Leycegui Guardoqui

Páginas web o recursos digitales

Libro: LOS CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICION Y SU INTERRELACIÓN CON LAS MEDIDAS PARA PREVENIR EL ABUSO EN SU APLICACIÓN
PEREZ ROBLES, Arturo (2011) Themis No. Ed
ISBN: 9789688102466

Libro: GUÍA DE TRATADOS PROMULGADOS Y OTROS INSTRUMENTOS INTERNACIONALES VIGENTES SUSCRITOS POR MÉXICO
CASTELLANOS HERNÁNDEZ, EDUARD (2005) PORRÚA No. Ed -
ISBN: 9700754359

Libro: TRATADOS: LEGISLACIÓN Y PRÁCTICA EN MÉXICO
PALACIOS TREVIÑO, JORGE (2003) UNIVERSIDAD IBEROAMERICA No. Ed
ISBN: 978968859680-7

Libro: TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES, SU UTILIDAD Y APLICACIÓN PRÁCTICA PARA LOS EMPRESARIOS MEXICANOS.
SULSER VALDEZ, ROSARIO ALEJAND (2010) ISEF No. Ed 2A ED.
ISBN: 9783687265634

 Cd 

Libro: LOS TRATADOS INTERNACIONALES Y SU REGULACIÓN JURÍDICA EN LE DERECHO INTERNACIONAL Y EL DERECHO MEXICANO
WALSS AURIOLLES, RODOLFO (2006) PORRÚA No. Ed 2A ED.
ISBN: 970076477X

Perfil Docente Deseable

Licenciatura en Negocios Internacionales, Administración, Economista, Abogado

Elaborado por:

Fecha: 23-07-2018

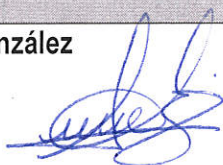
Nombre de los profesores de la academia que elaboran el formato

Mtra. Araceli Espinosa Salazar

Revisado por:

Fecha: : 23-07-2018

Nombre del presidente de la academia: **Dra. Araceli Sánchez González**



Autorizado por Colegio Departamental de : Dra. Araceli Sánchez González

Fecha 23-07-2018

Nombre del Presidente del Colegio Departamental



Perfil del Egresado.

Disponible en <http://www.pregrado.udg.mx/>