

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Centro Universitario de la Ciénega



Programa de Unidad de Aprendizaje

Nombre de la Unidad de Aprendizaje										Clave							
Comercio Exterior										15424							
Programa Educativo en que se imparte						Nivel en el que se imparte la Unidad de Aprendizaje											
Licenciado en Negocios Internacionales						Licenciatura		Maestría		Doctorado							
						x											
Pre-requisitos		Tipo de Unidad de Aprendizaje				Carga Horaria Semanal			Créditos								
Introducción a los Negocios Internacionales		☐ Curso	C	☐ Práctica	P	<table border="1"> <tr> <td>Teoría:</td> <td>Práctica:</td> <td>Total:</td> </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															
Co-requisitos		☒ Curso-Taller	CT	☐ Seminario	S												
		☐ Laboratorio	L	☐ Clínica	N												
		☐ Curso-Laboratorio	CL	☐ Taller	T												
				☐ Módulo	M												
Área de Formación		División				Departamento			Academia								
Especializante Obligatoria		Ciencias Económico Administrativas				Estudios Económicos e Internacionales			Estudios Internacionales								
Presentación																	
Este curso inicia con una breve historia de las Aduanas en México, el marco jurídico actual y su estructura; considera su dependencia internacional con la Organización Mundial de Aduanas. El programa presenta un panorama general de la principal legislación de nuestro país para el intercambio de mercancías y las principales cuestiones operativas del mismo. Así mismo, reconoce y analiza los campos principales para el llenado del pedimento como principal documento que ampara la propiedad legal de las mercancías provenientes del exterior, generando estadísticos para la toma de decisiones en Política Exterior.																	
Vinculación con otras Unidades de Aprendizaje																	
Esta unidad de aprendizaje se apoya de los conocimientos previos de las unidades de Introducción a los Negocios Internacionales, Marco Regulatorio de los Negocios Internacionales, Tratados y Acuerdos Comerciales y de Inversión Internacionales. De igual manera brinda bases para unidades de aprendizaje posteriores en la malla curricular como Estrategia y consultoría Internacional de Negocios, Innovación y Desarrollo de productos y servicios para la exportación, Logística Internacional y Medios de transporte internacional.																	

[Firma]

[Firma]

[Firma]

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 en Negocios Internacionales podrá "Desarrollar, implementar y gestionar proyectos de logística internacional", mediante el conocimiento de marcos normativos y sus procesos así como la gestión aduanera para la toma de decisiones.

Ámbito de Aplicación Profesional de la Unidad de Aprendizaje

Esta Unidad de Aprendizaje coadyuva a que el profesionista pueda desempeñarse de manera eficiente y efectiva en las diferentes instituciones del ámbito público y privado desempeñándose como consultor y gestor de proyectos de comercialización internacional, asesor público o privado en materia de comercio exterior.

Competencia Profesional de la Unidad de Aprendizaje

Habilidad de gestión y desarrollo de proyectos de una comercialización internacional.

Competencias Básicas de la Unidad de Aprendizaje

Conoce los antecedentes y fundamentos del Comercio Exterior Mexicano.

Identifica los principales lineamientos jurídicos que regulan el Comercio Exterior Mexicano.

Analiza y entiende los avances de la política comercial mexicana así como el estudio de los diferentes programas de fomento a la exportación en México.

Analiza los diferentes y más importantes organismos públicos y privados que promueven y regulan el Comercio Exterior de nuestro país.

Competencias de Aprendizaje de la Unidad de Aprendizaje

Analizar las distintas fases y etapas del desarrollo del Comercio Exterior Mexicano

Analizar y comparar el marco jurídico desde lo constitucional hasta las leyes y códigos que caracterizan la operación del Comercio Exterior en nuestro país.

Desarrollar una interpretación de las relaciones comerciales de nuestro país de manera bilateral y multilateral para destacar sus ventajas y desventajas de aplicación.

Conoce e interpreta el pedimento aduanero.

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

Saber Conocer (Saberes teóricos y procedimentales)

- Fundamentos, antecedentes, tipos y modelos de modelos de comercialización internacional.
- Elementos de las políticas comerciales internacionales.
- Proceso de una comercialización internacional de mercancías.

Saber Hacer (Saberes prácticos, habilidades)

- Interpretación de datos y cifras en el comercio internacional.
- Realizar los procesos necesarios para llevar a cabo una negociación internacional.
- Implementar y/o sustentar la documentación necesaria el proceso de una comercialización.

Saber ser (Actitudes y Valores, Ser creativo)

- Respeto a la diversidad.
- Tolerancia a posturas y perspectivas culturales diferentes.
- Proactividad y creatividad en su actuar profesional.

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

- Trabajo colaborativo
- Flexibilidad a nuevas ideas

gum - Cd

Cd

[Signature]

Desglose de Unidades de Competencia o Contenidos

Unidades Temáticas	Desglose en Subtemas	No. de Horas de Clase
Unidad de Competencia Tema 1: Aduana y sus Regulaciones	Subtema 1 Tipos de aduanas Subtema 2 Función de las aduanas Subtema 3 Competencia de la aduana en el intercambio comercial en México Subtema 4 Restricciones para la importación y exportación de mercancías Subtema 5 Despacho Aduanero	2 2 2 4 4
Unidad de Competencia Tema 2: Marco Jurídico del Comercio Exterior Mexicano	Subtema 1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos Subtema 2 Ley de Celebración de Tratados en Materia Económica Subtema 3 Ley de los Impuestos de Importación y Exportación Subtema 4 Ley de Comercio Exterior Subtema 5 Ley de Metrología y Normalización Subtema 6 Ley Federal de Derechos Subtema 7 Ley de Inversión Extranjera	2 2 6 4 4 2 2
Unidad de Competencia Tema 3: Apoyos al Comercio Exterior y Organismos Nacionales e Internacionales de Promoción al Comercio Exterior	Subtema 1 Programas de apoyo a las exportaciones en México Subtema 2 Organismos del Gobierno Federal Subtema 3 Multilateralismo y Regionalismo Subtema 4 Bloques comerciales en el mundo	8 4 2 8
Unidad de Competencia Tema 4: Proyectos de comercialización y documentos principales	Subtema 1 Etapas en la presentación de un proyecto de exportación Subtema 2 Documentos necesarios para el despacho aduanero Subtema 3 El Pedimento Subtema 4 Presentación de casos	4 2 8 4
		Total: 80 Hrs.

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

[Handwritten signature]

ESTRATEGIAS			
TEMAS Y SUBTEMAS	Estrategias de enseñanza	Estrategias de aprendizaje en aula	Estrategias de aprendizaje extra-aula
TEMA 1 Subtema 1-3	Estrategia de enseñanza: Se le explica al grupo las finalidades, antecedentes y tipos de aduanas.	Estrategia de Aprendizaje en Aula: Mediante el apoyo de videos y material propio se dividen en grupos para el análisis de las principales aduanas.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Exposición por grupos de las principales aduanas en el mundo.
Subtema 4	Estrategia de enseñanza: Se definen las restricciones tanto arancelarias como no arancelarias.	Estrategia de aprendizaje en Aula: En grupos se examinan algunos ejemplos de RRA Y RRNA.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Entrega de una línea de tiempo de la historia de la Aduana hasta nuestros días.
Subtema 5	Estrategia de enseñanza: Se les muestra diferentes versiones del Despacho Aduanero y su definición.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Se determinan las etapas principales del despacho aduanero y se ejemplifican.	
TEMA 2 Subtema 1 a 7	Estrategia de enseñanza: Se le muestra al grupo como el sustento jurídico de un país marca el Contexto del Comercio Exterior. Se desglosan las Legislaciones vigentes de mayor relevancia.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Por equipos se manifiestan las ventajas y desventajas de las aplicaciones de cada ley en la comercialización en nuestro país.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Mapa compartivo de cada una de las legislaciones para definir los puntos principales dentro del Comercio Exterior en nuestro país.
Tema 3 Subtema 1	Estrategia de enseñanza: Presentación de los decretos de cada programa de fomento en nuestro país.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Se visualizan diferentes formas de aplicación de los programas de fomento haciendo ejercicios.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Se entregarán y compartirán las síntesis de cada decreto.
Subtema 2 a 4	Estrategia de enseñanza: Se les da a conocer las paginas oficiales de localización de los Organismos principales de fomento al Comercio Exterior tanto nacionales como internacionales, así como el definir las	Estrategia de aprendizaje en Aula: En grupos se relacionan los principales bloques con los grados de su integración. Estrategia de aprendizaje en Aula: Se analizan las ventajas y desventajas del liberalismo y	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Se realizan ejercicios de refuerzo.

TEMA 4 Subtema 1 y 2	principales formas de integración económica mundial.	proteccionismo comercial.	
	Estrategia de enseñanza: Se les da a conocer las diferentes etapas para un proyecto comercial.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Se dividen en grupos para elegir o determinar el caso específico para comercializar de manera internacional.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Elaboración de un informe para la estructuración de un proyecto de exportación. (considerando la rúbrica entregada y explicada)
Subtema 3:	Estrategia de enseñanza: Se identifican los principales documentos en cada una de las etapas del despacho aduanero.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Se muestran diferentes ejemplos de documentos para verificar su estructura.	
	Estrategia de enseñanza: Se les muestra al grupo la importancia del pedimento aduanero y sus antecedentes.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Se les da un formato general de pedimento para la ubicación de cada uno de los campos que lo componen y la importancia de estos.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: Se les da casos de aplicación para ejercicios de refuerzo.
Subtema 4:	Estrategia de enseñanza: Se promueve el desarrollo de un informe de los aprendizajes significativos logrados con el presente curso para plasmarse en un trabajo final por cada equipo. Se da una explicación sobre los contenidos que deben integrarse a este trabajo final del curso.	Estrategia de aprendizaje en Aula: Se realizan ejercicios de llenado para operaciones comunes de comercialización. Estrategia de aprendizaje en Aula: En equipo, organizan todos los elementos solicitados y descritos para el trabajo integrador.	Estrategia de Aprendizaje Extra-Aula: En la fecha acordada y que corresponda los alumnos presentaran los informes.

Evaluación		
Productos de Aprendizaje sugeridos	Criterios y/o indicadores de Evaluación	Porcentaje
Tema 1: Subtema 1 Producto: Exposición por grupos de las principales aduanas en el mundo.	Criterio: Desarrollar una exposición por grupo donde muestren las principales aduanas por tipo y continente. Indicadores: Presentado al grupo en formato libre, indicando: tipo de aduana,	10 %

James - J

Ca 

Tema 1: Subtema 2 Producto: Realizar una línea de tiempo de la Aduana en México.	país, % de comercialización y posibles rutas. Duración de 15 a 20 minutos. Criterio: Elaborar un esquema en formato libre especificando la cronología en el surgimiento de la figura de Aduana en nuestro país. Indicadores: El formato debe ser visiblemente creativo y entendible, listo para ser explicado y atendiendo lo global con lo nacional.	5 %
Tema 1: Subtema 3-4 Producto: Diagnóstico en preguntas abiertas.	Criterio: Aplicación de preguntas diagnósticas para verificar las conclusiones a los temas expuestos y explicados.	10 %
Tema 2: ... Subtema 1 a 7 Producto: Mapa comparativo de cada una de las legislaciones para definir los puntos principales dentro del Comercio Exterior en nuestro país.	Criterio: Elabora un mapa comparativo por equipo para determinar las partes e importancia de la misma y su participación o injerencia en el Comercio internacional del país. Indicadores: Este debe contener: última fecha de actualización, objetivo (s), estructura general de la Ley y cómo o en qué ha influido para la comercialización de nuestro país con el resto del mundo.	10 %
Tema 3: Subtema 1 a 4 Producto: Se entregarán y compartirán las síntesis de cada decreto.	Criterio: Se realizarán síntesis no resumen de cada uno de los decretos para afianzar la forma de aplicarse y los actores que intervienen. Indicadores: Contiene estructura general, actores principales, formas de obtención, derechos y responsabilidades.	15 %
Tema 3: Subtema 1 a 4 Producto: Se entregarán y compartirán las síntesis de cada decreto.	Criterio: Ejercicios de aplicación y repaso Indicadores: Elaboración y entrega en tiempo y forma.	5 %
Tema 4: Subtema 1 Producto: Elaboración de un informe para la estructuración de un proyecto de exportación. (considerando la rúbrica entregada y explicada)	Criterio: Por equipos se realizará un informe de un caso específico de exportación. Indicadores: Contener cada una de las partes de la rúbrica.	20 %
Tema 4: Subtema 2 - 3 Producto: Se les da casos de aplicación para ejercicios de refuerzo.	Criterio: Se les dará los casos por escrito para su aplicación en formatos de pedimentos. Indicadores: Se evaluarán 25 campos del total del pedimento.	10 %

Tema 4: Subtema 4 Producto: En la fecha acordada y que corresponda los alumnos presentaran los informes.	Criterio: Formato de presentación libre Indicadores: Una vez revisada la rúbrica del informe, se concentrará en la presentación de las partes del mismo, incluyendo las posturas, vocabulario, convencimiento del tema, profundidad de la investigación.	15 % SUMA 100%
--	--	-------------------------------------

Fuentes de Información

Básica

Silva, E. (2014) Esquema del Procedimiento Aduanero. 7ª. Edición. Publicaciones Administrativas Contables Jurídicas. México.

Witker, J. (2011) Derecho del Comercio Exterior. 1ª. Edición. Universidad Autónoma de México. México. WIT 382.02672

Saldaña, J. (2005) Régimen Jurídico del Comercio Exterior de México, 1ª. Edición. Editorial Porrúa. México. WIT349

Complementaria

Reyes, E. (2003) Monografía: II Mandamiento = Exportaras. Bufete Internacional de Intercambio. México REY382.64

Guía del Exportador. Bancomext, GUI382

Páginas web o recursos digitales

Secretaría de Economía www.economia.gob.mx

Banco de Comercio Exterior www.bacomext.com

Organización Mundial del Comercio OMC www.wto.org

Cámara de Comercio Internacional ICC www.iccwbo.org

Organización mundial de aduanas www.wcoomd.org

Perfil Docente Deseable

Contar con licenciatura base: Lic. En Comercio Internacional / Negocios Internacionales / Administración de Empresas

Contar con experiencia en el área laboral de los Negocios Internacionales o comercialización

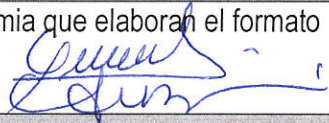
Contar con experiencia en la docencia

Guerra

ca

Ca

ab

Elaborado por		Fecha
Nombre de los profesores de la academia que elaboran el formato Mtra. Alejandra Castañeda Núñez  Dra. Adriana Guzmán Castañeda		Julio 2018
Revisado por		Fecha
Nombre del presidente de la academia Dra. Araceli Sánchez González 		
Autorizado por Colegio Departamental de		Fecha
Nombre del Presidente del Colegio Departamental Dra. Adriana Guzmán Castañeda 		

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