

I. Datos Generales de la Asignatura

Unidad Académica		Programa Educativo		Área Académica			Año - Semestre	
DICEA		Licenciatura en Comercio Internacional		Comercio Internacional y Finanzas			Quinto año – primer semestre	
Clave	Denominación de la Asignatura			Fecha de Elaboración	Fecha de Aprobación	Fecha de Revisión		
	Ingeniería de los Procesos de Importación y Exportación			10 de junio 2012				
Área de conocimiento		Comercio Internacional y Finanzas.						
Responsable del Programa:		Dr. Javier Ruíz Ledesma						
Distribución de horas formativas								
Horas Semanales				Horas Semestrales			Créditos Totales	
Teoría	Práctica	Viaje de Estudios	Trabajo independiente	Teoría	Práctica	Totales		
3.0	1.5	0	2.25	48	24	72	6.75	
Nivel		Carácter		Tipo		Modalidad		
Medio Superior		( )	Obligatoria	(X )	Teórico	( )	Presencial	( x )
Licenciatura		( X )	Optativa	( )	Práctico	( )	Mixto	( )
Posgrado		( )	Electiva	( )	Teórico-Práctico	( X )	En Línea	( )
Contextualización de la asignatura (módulo, disciplina, unidades de competencia):								
<p><b>Presentación de la asignatura o módulo, sus antecedentes, así como su relación con otras asignaturas y ruta sugerida.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Antecedentes, ubicación e importancia..</i>  El curso de Ingeniería de los Procesos de Importación y Exportación se imparte en el primer semestre de quinto año de la licenciatura de Comercio Internacional, su importancia radica en que proporciona una visión global e integral de las actividades que se involucran en el comercio exterior, destaca los conceptos, principios y actividades más importantes que hay que considerar cuando las empresas emprenden sus actividades comerciales en el extranjero. Con este curso se da inicio al estudio de los componentes teóricos, legales y operativos que hay que considerar cuando se planean, organizan, dirigen y controlan este tipo de actividades.</li> </ul> <p>Tiene como antecedentes los cursos de Geografía Económica y Microeconomía, que se imparten en el tronco común y se relaciona directamente con los curso de Distribución Física Internacional, que se imparten en los dos semestres subsecuentes, así como los de Operación Aduanera,</p> <p>Jueves, 09 de marzo de 2017</p>								



Calidad, Inocuidad y Sustentabilidad de la Producción Alimentaria, Contratación y Formas de Pago Internacional y los dos de Dirección de las Operaciones de Comercio Internacional que se imparten en los semestres subsecuentes. Horizontalmente el curso está muy relacionado con el curso de Bases Legales del Comercio Internacional y Mercadotecnia.

- **El resumen didáctico, incluyendo las estrategias de enseñanza y aprendizaje.**

Con un enfoque teórico/práctico, el curso de Ingeniería de los Procesos de Importación y Exportación está organizado en cuatro módulos, que en conjunto proporcionan una visión integral del proceso de importación/exportación:

**Primer Módulo:** Comercio Exterior, definiciones y sistemas de clasificación de la Mercancías.

Incluye la revisión de los principales conceptos teóricos y principios prácticos que comúnmente son empleados cuando se ejecuta este tipo de operaciones, se define el concepto de Exportación, se proporciona una visión del proceso exportador/importador visto en su conjunto, los elementos para Formular una Estrategia Comercial de Exportación, así como el análisis del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercadería (SADCM), como Sistema Universal para la identificación de mercancías objeto de comercio exterior, así como las aplicaciones de este Sistema para establecer la Ley y Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación de México y la Leyes correspondientes de los principales socios comerciales de nuestro país En este módulo el alumno adquirirá los conocimientos y habilidades que le permitan identificar y clasificar las diversa mercancías objeto de exportación e importación de México, así como las diferencias en el SADCM, de sus socios comerciales.

**Segundo Modulo:** Regulaciones arancelaria y no arancelarias, el cálculo de las contribuciones a la importación y exportación.

Incluye el estudio de los aranceles y sus tipos, las contribuciones aplicables en las operaciones de comercio exterior y su cálculo (Impuestos, Derechos y Aprovechamiento), el participante podrá identificar los tipos de contribuciones aplicables en México y sus socios comerciales y ejecutará ejemplos prácticos de cálculos de contribuciones. Adquirirá habilidades que le permitan identificar las principales regulaciones de tipo no arancelario y su tramitación en México, así como comprenderá algunos de los principios que regulan el intercambio comercial entre los países socios de tratados comerciales, en particular analizará las reglas y la certificación de origen, así como las Prácticas Desleales y la aplicación de cuotas compensatorias.

**Tercer Módulo:** Los INCOTERM, cubicaje, cotizaciones y proceso aduanero.

En este módulo el participante conocerá y valorará la importancia de los Términos Internaciones de Negocios (INCOTERM), y de su aplicación práctica. Adquirirá habilidad para su uso en diversos tipos de operaciones comerciales de importación y exportación. En el módulo se establecen los principios de la formación de precios y las cotizaciones, para ello se revisan los aspectos legales y operativos que necesariamente deben considerarse para planear y ejecutar las exportaciones o importaciones, incluye aspectos como el uso de los Términos de Comercio Internacional (INCOTERMS), el cubicaje, así como el uso de las técnicas de costing y pricing, y el empleo del costeo marginal y marginal mixto para hacer más competitiva una cotización. El módulo termina con revisión y estudio de los principales principios y procedimientos que aplica la autoridad aduanera para el Despacho de las Mercancías.



**Cuarto módulo:** Factores socioculturales, comunicación, negociación, empleo de contratos y formas de pago.

Con este último módulo se proporciona una visión integral del proceso, ya que se incluye en estudio de los procesos de comunicación, negociación, así como el empleo de contratos y formas de pago que más comúnmente se emplean en las operaciones de comercio exterior. El alumno adquiere así la comprensión de la importación/exportación como un proceso no solamente técnico sino esencialmente humano en el que intervienen factores de índole cultural y social complejos.

- **El enfoque de la asignatura:**

El curso se centra en el estudiante como actor principal en el proceso de enseñanza aprendizaje. Es decir son los estudiantes agentes activos que no se limitan solamente a transcribir o repetir las intervenciones del profesor, ante todo se pretende lograr que el alumno desarrolle su iniciativa y creatividad, que investigue y se documente de cada uno de los temas que se abordan en el curso y que adquiera las habilidades prácticas necesarias en cada módulo del curso. Como se puede apreciar el curso tiene un enfoque teórico- práctico, basado en el constructivismo.

- **La organización y estructura del curso:**

El curso está estructurado por cuatro módulos, que ya se describieron en lo general. El curso se organiza a partir de la exposición que hace el profesor del contenido fundamental y de los conceptos esenciales de los temas de cada uno de los tres módulos del programa. El alumno debe documentarse e investigar sobre cada temática del programa, ocasionalmente hacer una presentación sobre algún punto particular de los temas vistos en clase, y realizar las tareas y trabajos que se le encomienden. Una parte importante es la visita diversas empresas e instituciones gubernamentales de interés para la materia, en cuya caso los alumnos deberán prepararse para asistir, preparar preguntas y elaborar reportes sobre los aprendido en cada visita. Finalmente los alumnos deberán elaborar distintos diseños y modelos prácticos sobre algunos de los temas seleccionados y presentar un cartel en el que exprese los resultados de una simulación de exportación y/o importación.



## I. Propósito y Competencia (s) académica (s) de la asignatura.

### **PROPÓSITO (qué, cómo, para qué)**

Analizar el proceso de importación/exportación visto en su conjunto, y adquirir una visión integral de estos procesos que le abre el marco conceptual y práctico de la planeación, organización, dirección y control de las operaciones de comercio exterior.

### **COMPETENCIAS GENERICAS (Máximo 3)**

1. Capacidad de abstracción; análisis síntesis (pensamiento lógico-científico)
2. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.
3. Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.

### **COMPETENCIAS PROFESIONALES (Máximo 3)**

1. Compromiso con su medio socio-cultural y responsabilidad social
2. Capacidad creativa y emprendedora.
3. Capacidad para tomar decisiones.

### **COMPETENCIAS ESPECÍFICAS (Máximo 3)**

1. Desarrolla una visión integral y estratégica de los negocios internacionales y las operaciones de comercio exterior.
2. Desarrollar los procesos legales y logísticos dentro de los procesos de importación y exportación.
3. Entiende los procesos administrativos, contables y financieros que se desarrollan en los sectores público, privado y social, dentro de los contextos nacional e internacional.

## II.



Productos o evidencias Generales	Estrategias y Criterios Generales de Evaluación del Desempeño
<ol style="list-style-type: none"><li>1. <i>Cuatro exámenes parciales, uno por cada módulo.</i></li><li>2. <i>Cuatro reportes de las actividades prácticas, uno por cada módulo.</i></li><li>3. <i>Por equipo de tres estudiantes preparación y exposición de un tema del curso.</i></li><li>4. <i>Elaboración de un diseño de exportación de una mercancía a un mercado seleccionado.</i></li><li>5. <i>Elaboración de un cartel del diseño de exportación.</i></li></ol> <p>El trabajo independiente consiste en la elaboración de los reportes y la preparación y exposición de un tema del curso.</p>	<p>Criterios de evaluación:</p> <p>Exámenes:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. El dominio de los conceptos teóricos y de sus posibilidades de aplicación práctica.</li></ol> <p>Reportes y tema del curso:</p> <ol style="list-style-type: none"><li>1. De contenido: <i>calidad de la información, los objetivos, los recursos utilizados, la puntualidad, la asistencia, las destrezas sociales, las contribuciones, las fuentes de información utilizadas, la creatividad, las conclusiones, la correcta utilización de citas y referencias bibliográficas.</i></li><li>2. De forma: <i>La estructura, distribución de párrafos, cohesión, coherencia, adecuación, claridad, gramática, la organización, los tiempos de entrega, entre otros.</i></li></ol>



MÓDULO 1	
	<b>COMERCIO EXTERIOR, DEFINICIONES Y SISTEMAS DE CLASIFICACIÓN DE LA MERCANCÍAS.</b>
HORAS TEORIA	12
HORAS PRACTICA	6

**Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje:**

*Proporcionar una visión general e integral del proceso de importación/exportación, analizar los conceptos básicos de la Ingeniería de la exportación y lograr que el participante desarrolle capacidad de abstracción (análisis- síntesis), pensamiento lógico científico y un sentido práctico de aplicación de los conceptos estudiados.*

**Contenido de la Unidad de Aprendizaje**

**Elementos de la Competencia**

Conocimientos	Habilidades	Actitudes y valores
<ol style="list-style-type: none"> <li>Marco Conceptual. <i>El concepto de Exportación, proceso exportador/importador visto en su conjunto, la Estrategia Comercial de Exportación</i></li> <li><i>El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercadería (SADCM), aplicaciones de este Sistema para establecer la Ley y Tarifa de los Impuestos Generales de Importación y Exportación de México y la Leyes correspondientes de los principales socios comerciales de nuestro país de México, así como las diferencias en el SADCM, de sus socios comerciales.</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><i>Capacidades descriptiva y analítica para identificar los principios lógicos de los sistemas de clasificación de mercaderías y de su aplicación práctica en la clasificación de mercancías. .</i></li> </ol>	<p><i>El alumno debe ser proactivo en la Investigación y en su capacidad de análisis-síntesis y de pensamiento lógico científico, trabajar en equipo y reconocer la importancia del valor de la honestidad.</i></p>

**Materiales y recursos a utilizar**



<b>Didácticos</b>	<b>Tecnológicos, informáticos y de comunicación</b>
Se empleará el aula, pizarrón, bibliotecas y centro de cómputo.	Computadora personal u disposición de programas específicos que permitan acceso a diversos sistemas arancelarios.
<b>Estrategias de enseñanza</b>	<b>Actividades de aprendizaje</b>
Se realizarán conferencias sobre el contenido del curso y se promoverá el espíritu creativo de los estudiantes, esta unidad implica el ejercicio práctico en el uso del SADCM.	Los estudiantes deberán participar en cada clase para ello tendrán que leer el material que previamente se les proporcionará y resolver un listado de productos a clasificar. .
<b>Evidencias de Desempeño</b>	
<b>Productos o evidencias de desempeño</b>	<b>Criterios de Evaluación del Desempeño</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Participación en clase en base a la lectura previa.</li> <li>2. Examen.</li> <li>3. Entrega de listado de productos clasificados.</li> </ol> <p>El trabajo independiente del estudiante consiste en tareas y preparación para el examen y la elaboración del listado de productos clasificados.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calidad de las participaciones en clase, medida por la referencia a las lecturas previas.</li> <li>2. Dominio de los conceptos y su aplicación práctica.</li> <li>3. Número de asistencia a las clases.</li> <li>4. Lógica de la exposición por escrito, puntualidad para su entrega.</li> </ol>

<b>MÓDULO 2.</b>	<b>REGULACIONES ARANCELARIA Y NO ARANCELARIAS, EL CÁLCULO DE LAS CONTRIBUCIONES A LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN</b>	
HORAS TEORIA	12	
HORAS PRACTICA	6	






**Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje:**

*Analizar las restricciones de tipo arancelario y no arancelario, las contribuciones aplicables en el comercio exterior y conceptos de los tratados de libre comercio y prácticas desleales y su aplicación práctica.*

**Contenido de la Unidad de Aprendizaje**

**Elementos de la Competencia**

Conocimientos	Habilidades	Actitudes y valores
<ol style="list-style-type: none"> <li>Regulaciones arancelarias y tipos de aranceles.</li> <li>Las contribuciones, Impuestos, Derechos y Aprovechamientos.</li> <li>Las regulaciones y restricciones no arancelarias</li> <li>Tratados comerciales, reglas y certificados de origen,</li> <li>Prácticas Desleales y la aplicación de cuotas compensatorias.</li> </ol> <p><i>El trabajo independiente del estudiante consiste en el cálculo de contribuciones, de identificación de regulaciones arancelarias y no arancelarias, certificados de origen. Así como la preparación y reporte de visita a Aduana y Agente aduanero.</i></p>	<p><i>Analítica y creativa, para identificar, clasificar y establecer tarifas y calculo de contribuciones y proponer y resolver casos prácticos hipotéticos.</i></p>	<p><i>El alumno deberá mantener una actitud proactiva y reconocer la importancia del trabajo en equipo y de honestidad en la preparación de importación.</i></p>

**Materiales y recursos a utilizar**

Didácticos	Tecnológicos, informáticos y de comunicación
Se empleará el aula, pizarrón, bibliotecas y visita a empresas.	Computadora personal,
Estrategias de enseñanza	Actividades de aprendizaje





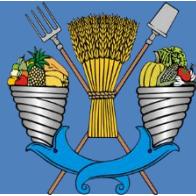
Se realizarán conferencias sobre el contenido del curso y se promoverá la participación de los estudiantes, se visitaran diversos tipos de Aduanas y Agentes Aduanales.

Los estudiantes deberán participar en cada clase para ello tendrán que leer el material que previamente se les proporcionará y elaboraran una guía de preguntas para participar en las visitas a las aduanas y los agentes aduanales.

### Evidencias de Desempeño

Productos o evidencias de desempeño	Criterios de Evaluación del Desempeño
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Participación en clase en base a la lectura previa.</li> <li>2. Examen.</li> <li>3. Guía de preguntas para vistas a Aduanas y Agentes Aduanales.</li> <li>4. Reporte de visitas</li> </ol> <p>El trabajo independiente del estudiante consiste en tareas y preparación para el examen y la guía de preguntas para la visita a las aduanas y Agentes aduanales.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calidad de las participaciones en clase, medida por la referencia a las lecturas previas.</li> <li>2. Dominio de los conceptos y su aplicación práctica.</li> <li>3. Claridad de las preguntas elaboradas en su guía respecto a la temática de la Unidad.</li> <li>4. Número de asistencia a las conferencias.</li> <li>5. Lógica de la exposición por escrito, puntualidad para su entrega.</li> <li>6. .</li> </ol>

<b>MÓDULO 3</b>		<b>LOS INCOTERM, CUBICAJE, COTIZACIONES Y PROCESO ADUANERO</b>
HORAS TEORIA	12	
HORAS PRACTICA	6	




### Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje:

*Analizar y evaluar los INCOTERM, y su aplicación en las operaciones de comercio exterior, conocer los procesos de cotización y la operación aduanera.*

### Contenido de la Unidad de Aprendizaje

#### Elementos de la Competencia

Conocimientos	Habilidades	Actitudes y valores
<ol style="list-style-type: none"> <li>Términos Internacionales de Negocios (INCOTERM).</li> <li>El cubicaje.</li> <li>La cotización.</li> <li>El proceso Aduanero.</li> </ol> <p>Visita a un puerto marítimo y aeropuerto, así como a una aduana fronteriza.</p>	<p><i>Capacidad de análisis y síntesis que le permita identificar y emplear correctamente los INCOTERM, en las diversas operaciones de importación y exportación, clasificar y relacionar los tipos de mercancías y los medios de transporte para establecer el cubicaje correcto y con ello la cotización correspondiente, finalmente identificar el proceso de despacho aduanero.</i></p>	<p><i>El alumno debe ser proactivo en la investigación y en su capacidad de análisis científico.</i></p> <p><i>Reconocerá la importancia del trabajo en equipo y la honestidad en el empleo del LCI.</i></p>

#### Materiales y recursos a utilizar

Didácticos	Tecnológicos, informáticos y de comunicación
<p><i>Aula, pizarrón, bibliotecas, sala de lectura, visita a puerto marítimo, aeropuerto y aduana fronteriza.</i></p>	<p><i>Computadora personal,</i></p>
Estrategias de enseñanza	Actividades de aprendizaje
<p><i>Se realizarán conferencias sobre el contenido del curso y se promoverá la participación de los estudiantes, se visitaran un puerto marítimo, un aeropuerto y una aduana fronteriza.</i></p>	<p><i>Los estudiantes deberán participar en cada clase para ello tendrán que leer el material que previamente se les proporcionará y elaborarán una guía de preguntas para participar en las visitas programadas.</i></p>
Productos o evidencias de desempeño	Criterios de Evaluación del Desempeño
<ol style="list-style-type: none"> <li><i>Participación en clase en base a la lectura previa.</i></li> </ol>	



2. Tercer Examen.
3. Guía de preguntas para vistas programadas.
4. Reporte de vistas.

*El trabajo independiente del estudiante consiste en tareas y preparación para el examen y la guía de preguntas para la visita a las empresas.*

1. Calidad de las participaciones en clase, medida por la referencia a las lecturas previas.
2. Dominio de los conceptos y su aplicación práctica.
3. Claridad de las preguntas elaboradas en su guía respecto a la temática de la Unidad.
4. Lógica de la exposición por escrito, puntualidad para su entrega.

MÓDULO 4.		<b>FACTORES SOCIOCULTURALES, COMUNICACIÓN, NEGOCIACIÓN, EMPLEO DE CONTRATOS Y FORMAS DE PAGO.</b>				
HORAS TEORIA		12				
HORAS PRACTICA		6				
<b>Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje:</b>						
<i>Analizar y evaluar los factores de índole sociocultural en las operaciones de comercio exterior, identificar la importancia de la comunicación humana, el empleo de medios y la trascendencia de concretar una negociación en un contrato y la definición correcta de la forma de pago a emplear.</i>						
<b>Contenido de la Unidad de Aprendizaje</b>						
<b>Elementos de la Competencia</b>						



# Universidad Autónoma Chapingo

## División de Ciencias Económico Administrativas



Conocimientos	Habilidades	Actitudes y valores
<ol style="list-style-type: none"> <li>Los factores socioculturales en las operaciones de comercio exterior.</li> <li>La importancia de la comunicación.</li> <li>Contratos de Compra Venta.</li> <li>Formas de Pago Internacional.</li> </ol> <p>Actividad Práctica. Visita a empresas altamente exportadoras. Diseño de un proceso de importación/exportación.</p> <p>Diseño de un cartel de 120 por 90 cm sobre su diseño de exportación.</p>	<p><i>Capacidad de análisis y síntesis que le permita identificar y establecer la importancia de los factores socioculturales involucrados en las operaciones de comercio exterior, la comunicación y el uso de los contratos y formas de pago para concretar las operaciones y los negocios internacionales..</i></p>	<p><i>El alumno debe ser proactivo en la investigación y proactivo en su capacidad de análisis científico.</i></p> <p><i>Reconocerá la importancia del trabajo en equipo y la honestidad en el empleo de este tipo de medios.</i></p>
Materiales y recursos a utilizar		
Didácticos	Tecnológicos, informáticos y de comunicación	
<i>Aula, pizarrón, bibliotecas, sala de lectura, visitas e diversas empresas transportistas.</i>	<i>Computadora personal.</i>	
Estrategias de enseñanza	Actividades de aprendizaje	
<i>Se realizarán conferencias sobre el contenido del curso y se promoverá la participación de los estudiantes, se visitaran empresas altamente exportadoras.</i>	<i>Los estudiantes deberán participar en cada clase para ello tendrán que leer el material que previamente se les proporcionará y elaborarán una guía de preguntas para participar en las visitas a las empresas.</i>	
Evidencias de Desempeño		
Productos o evidencias de desempeño	Criterios de Evaluación del Desempeño	
<ol style="list-style-type: none"> <li><i>Participación en clase en base a la lectura previa.</i></li> <li><i>Examen parcial.</i></li> <li><i>Elaboración de diseño de exportación.</i></li> <li><i>Elaboración de cartel.</i></li> <li><i>Guía de preguntas para vistas a empresas.</i></li> <li><i>Reporte de visitas a empresas.</i></li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><i>Calidad de las participaciones en clase, medida por la referencia a las lecturas previas.</i></li> <li><i>Diseño y contenido del modelo de exportación y del cartel.</i></li> <li><i>Claridad de las preguntas elaboradas en su guía respecto a la temática de la Unidad..</i></li> <li><i>Lógica de la exposición por escrito, puntualidad para su entrega.</i></li> </ol>	



El trabajo independiente del estudiante consiste en tareas y preparación para el examen y la guía de preguntas para la visita a las empresas, así como la formulación del cartel.

### III. ACTIVIDADES PRÁCTICAS

UNIDAD TEMÁTICA	TITULO	PROPOSITO	TIEMPO	LUGAR
MÓDULO 1	Clasificación Arancelaria de un listado de cincuenta productos de importación y cincuenta de exportación.	Generar la habilidad para clasificar productos usando el SADC	6 horas	Domicilio de los estudiantes.
MÓDULO 2.	Visita a Aduanas y Agentes Aduanales, de preferencia la Aduana del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, la Aduana de Querétaro y Agencias aduanales.	Observar la operación de una aduana e identificar las diversas instituciones que participan, así como el control del cumplimiento de las regulaciones de tipo no arancelario.	6 horas.	Aeropuerto de la Ciudad de México y Aduana de Querétaro.
MÓDULO 3.	Visita al Aeropuerto, Puerto Marítimo y Aduana Fronteriza.	Conocer el Despacho aduanero de las Mercancías y sus variantes en las diversos tipos de Aduanas.	6 horas.	Distrito Federal, Veracruz o Manzanillo y Aduana de nuevo Laredo, Tamp.
MÓDULO 4.	Actividad práctica. Visita a empresas altamente exportadoras.	Observar la operación de este tipo de empresas y contrastar con la teoría que se abordó en la parte teórica del curso.	6 horas	Zona Agrícola de Guanajuato (Bajío)



	Diseñar un proceso de exportación y/importación y elaborar un cartel con los estudiantes	Fomentar la iniciativa y creatividad de los estudiantes y su capacidad de comunicación y expresión gráfica.		
--	--	---	--	--

#### IV. Perfil del facilitador y tutores.

El perfil deseado del profesor que imparta esta asignatura debe ser:	
Como facilitador	
<p><i>El profesor que se desempeñe como facilitador de un curso debe tener las siguientes características:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Contar con la formación disciplinaria correspondiente que le permita desempeñarse satisfactoriamente en esta asignatura.</i></li> <li>2. <i>Contar con la formación pedagógica y experiencia práctica en las operaciones de comercio exterior.</i></li> <li>3. <i>Participar en los programas básicos de formación y de capacitación permanente que permita su crecimiento como diseñador de contenido para cursos en línea.</i></li> </ol> <p><i>Además tener experiencias previas en:</i></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Diseño instruccional mediado por tecnologías.</i></li> <li>2. <i>El uso de medios tecnológicos para la enseñanza y el aprendizaje.</i></li> <li>3. <i>El diseño y desarrollo de estrategias de enseñanza y aprendizaje.</i></li> </ol>	

#### V. Evaluación y Acreditación.

Elaboración y/o presentación de:	Periodo o fechas	Unidades de aprendizaje y temas que abarca	Ponderación (%)
<i>Evaluación primer módulo</i>	<i>Primeras tres semanas del curso</i>	<i>Toda la Unidad Temática</i>	<i>20</i>



<i>Evaluación segundo módulo</i>	<i>Seis primeras semanas del curso</i>	<i>Toda la Unidad Temática</i>	20
<i>Evaluación tercer módulo</i>	<i>Diez semana del curso</i>	<i>Toda la Unidad Temática</i>	20
<i>Evaluación cuarto módulo</i>	<i>Al final del semestre</i>	<i>Toda la Unidad Temática</i>	40
<i>TOTAL</i>			100

### VI. Bibliografía y Recursos Informáticos.

#### Bibliografía Básica

✓ *Documento impreso:*

1. Ley Aduanera y su Reglamento.
2. Ley de Comercio exterior y su Reglamento.
3. Ley de los Impuestos General de Importación y Exportación.
4. Ley Federal de Derechos.
5. Ley del IVA.
6. Ley del Impuesto sobre Autos Nuevos.
7. Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios.
8. Minervini, Nicola. La Ingeniería de la exportación. México, Mc. Graw-Hill, 2004.
9. Bancomext. Directorio de Sitios Web Especializados en Comercio Exterior. México, Bancomext, 2001.
10. Bancomext. Guía Básica del exportador. México, Bancomext, 2002.
11. Bancomext. Formación del Precio de Exportación. México, Bancomext, 2002.
12. Bancomext. Modalidades de Pago Internacional. México, Bancomext, 2002
13. Ruibal Handabaka, Alberto. Gestión Logística de la Distribución Física Internacional. Barcelona, Norma, 1994.
14. Centro de Comercio Internacional UNTAD-OMC. La Clave del Comercio. México, BANCOMEXT, 2000.
15. Centro de Comercio Internacional. UNTAD-OMC. Guía de Exportación Alimentos Frescos. México, BANCOMEXT, 2000.
16. Centro de Comercio Internacional. UNTAD-OMC. Guía de Exportación Alimentos Procesados. México, BANCOMEXT, 2000.
17. Centro de Comercio Internacional, UNTAD-OMC. Guía de Exportación a la Unión Europea. México, BANCOMEXT, 2000.
18. Ugarte Romano, Luis. Primacía del Derecho Internacional. México Centro de Investigación Aduanera y de Comercio Internacional A.C., 2005.
19. Swiss Bank Corporation. Créditos Documentarios. Guía Práctica. SC,Sociedad de Banca Suiza, 2010.





# Universidad Autónoma Chapingo

## División de Ciencias Económico Administrativas



20. Buitrago López, Orlando. ¿Por qué no vendemos en el Exterior?. Medeyin, Edyser, 2004.
21. Adame Godddard. El Contrato de Compra Venta Internacional. México, Mc Graw Hill. 2008.

✓ *Documento electrónico:*

- Tratado de Libre Comercio México. Estados Unidos y Canada  
<http://www.nafta>
- Tratado de Libre Comercio México - La Unión Europea  
<http://www.Tlcuem>
- Tratado de Libre Comercio México –Japón  
<http://www.tlcmexico-japon>

### Bibliografía Complementaria

*La bibliografía complementaria de la asignatura son los documentos que se utilizan para que el estudiante amplíe su conocimiento sobre la temática de estudio. Estos documentos pueden ser libros o capítulos específicos, artículos electrónicos, páginas web, tesis, entre otros.*

*La forma de escribir la referencia en los trabajos debe apegarse al Sistema de Citas y Referencias Bibliográficas Harvard - Asociación Americana de Psicología (Harvard-APA), tanto para documentos impresos como electrónicos.*

### Sitios de Internet

*Especificar los sitios de internet que podrán ser consultados en el curso, como pueden ser sitios de interés, bibliotecas digitales, repositorios de objetos de aprendizaje, blogs personales, foros de debate, etc.*

- <http://www.sitio1.com/> BM ( Banco Mundial).  
<http://www.banco mundial>
- FMI( Fondo Monetario Institucional)  
<http://www.fondo> monetario internacional
- OMC (Organización Internacional del Comercio)  
<http://www.organización mundial del comercio>



### Bases de datos

Utilice el formato apropiado al tipo de trabajo obtenido y agregue la fecha de recuperación del material más el nombre de la base de datos:

- *Balanza Comercial agropecuaria de México . consultado el tercer y cuarto trimestre de 2012. En INEGI ó Banco de México*

### Nota:

Recuerde que el apartado IV debe repetirlo para cada una de las unidades de aprendizaje (subcompetencias) de la asignatura, módulo, disciplina o unidad de competencia.

### Aclaraciones:

- \* - Las horas virtuales se contabilizan de la misma manera que si fueran horas presenciales, solo que el aula es virtual.
- \*\* - Los créditos académicos se contabilizan utilizando lo establecido en la normatividad institucional: Por cada hora de clase presencial o virtual se le agrega 0.5 h de trabajo independiente.

Ejemplo: Una asignatura tiene 4 horas semanales, entonces se le agrega 2 horas (la mitad) de horas para el trabajo independiente, con un total de 6 créditos al semestre (64 horas de clases + 32 de trabajo independiente). Siempre se consideran 16 semanas de clases al semestre. Suponiendo que la unidad de aprendizaje No. 1 utilice 16 horas de clases (presenciales, virtuales o ambas), se le agregan 8 de trabajo independiente, teniendo esa unidad 1.5 créditos. La suma de créditos y horas de cada unidad de aprendizaje debe coincidir con el total de la asignatura. El trabajo independiente siempre debe ser planificado por el docente y considerado como parte de las estrategias de aprendizaje para el estudiante.

Los créditos para las estancias profesionales y servicio social (480 horas) se calculan a razón de 50 horas = 1 crédito. Para más detalle utilice el sistema SATCA disponible en: [http://www.anuies.mx/c\\_nacional/html/satca/SATCA.pdf](http://www.anuies.mx/c_nacional/html/satca/SATCA.pdf)

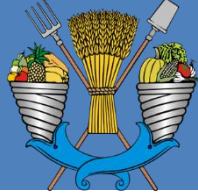
\*\*\* - Las horas totales solo se suman las horas de clases + las horas de trabajo independiente + las horas de viajes de estudio cortos, si fuera el caso.



## ANEXO A.

### Competencias Genéricas. Proyecto Tuning América Latina

1. Capacidad de abstracción, análisis y síntesis.
2. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica.
3. Capacidad para organizar y planificar el tiempo.
4. Conocimientos sobre el área de estudio y la profesión.
5. Responsabilidad social y compromiso ciudadano.
6. Capacidad de comunicación oral y escrita.
7. Capacidad de comunicación en un segundo idioma.
8. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación.



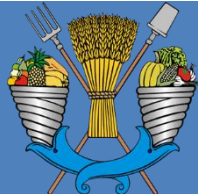
9. Capacidad de investigación.
10. Capacidad de aprender y actualizarse permanentemente.
11. Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas.
12. Capacidad crítica y autocrítica.
13. Capacidad para actuar en nuevas situaciones.
14. Capacidad creativa.
15. Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.
16. Capacidad para tomar decisiones.
17. Capacidad de trabajo en equipo.
18. Habilidades interpersonales.
19. Capacidad de motivar y conducir hacia metas comunes.
20. Compromiso con la preservación del medio ambiente.
21. Compromiso con su medio socio-cultural.
22. Valoración y respeto por la diversidad y multiculturalidad.
23. Habilidad para trabajar en contextos internacionales.
24. Habilidad para trabajar en forma autónoma.
25. Capacidad para formular y gestionar proyectos.
26. Compromiso ético.
27. Compromiso con la calidad.

### Tipos de habilidades

1. Habilidades descriptivas: suponen, entre otros ejemplos, contar, resumir, enumerar, resaltar, describir narrar, esquematizar...
2. Habilidades analíticas: suponen clasificar, relacionar, cotejar, agrupar, analizar, comparar, contraponer, generalizar, medir...
3. Habilidades críticas: suponen tareas como evaluar, enjuiciar, justificar, apreciar, criticar, elegir, matizar, discutir, discernir...
4. Habilidades creativas: supone, entre otras posibles tareas, transformar, inventar, aplicar, imaginar, diseñar, detectar problemas, cambiar, redefinir, encontrar analogías diferentes, producir ideas originales...



ANEXO B.



ACTITUDES:	HABILIDADES	VALORES
1. Proactivo	1. Comunicación	1. Entusiasmo
2. Independiente	2. Negociación	2. Voluntad
3. Respetuoso	3. Rechazo	3. Iniciativa
4. Tolerante	4. Asertividad	4. Solidaridad
5. Compromiso institucional	5. Relacionarse	5. Percepción
6. Innovación	6. Cooperación	6. Firmeza
7. Optimismo	7. Empatía	7. Dignidad
8. Altruismo	8. Toma de perspectiva	8. Sinceridad
9. Interés	9. Toma de decisiones	9. Amabilidad
10. Apoyo	10. Solución de problemas	10. Responsabilidad
11. Entusiasta	11. Comprensión de consecuencias	11. Generosidad
12. Abierto	12. Determinación de soluciones y alternativas	12. Honestidad
13. Disponibilidad	13. Pensamiento crítico	13. Valentía
14. Aceptación	14. Análisis de influencia	14. Discreción
15. Dialogo	15. Auto percepción	15. Tenacidad
16. Integración	16. Autoevaluación	16. Respeto
17. Unificación	17. Clarificación de valores	17. Liderazgo
18. Servicio	18. capacidad de aprender por cuenta propia	18. Fraternidad
19. Mente abierta	19. capacidad de análisis, síntesis y evaluación	19. Constancia
20. Cordialidad	20. pensamiento crítico	20. Rectitud
21. Experimentación	21. creatividad	21. Sociabilidad
22. Atención al entorno	22. capacidad de identificar y resolver problemas	22. Compromiso
23. persistencia	23. capacidad para tomar decisiones	23. Creatividad
24. responsable	24. trabajo en equipo	24. Colaboración
25. actitud emprendedora	25. alta capacidad de trabajo	25. Disciplina
26. cultura de trabajo	26. cultura de calidad	26. Verdad
27. conciencia clara de las necesidades del país y de sus regiones	27. uso eficiente de la informática y las telecomunicaciones	27. Honradez
28. compromiso con el desarrollo sostenible del país y de sus comunidades	28. manejo del idioma inglés	28. Equilibrio
29. compromiso de actuar como agentes de cambio	29. buena comunicación oral y escrita	29. Justicia
		30. Libertad
		31. Orden
		32. Objetividad



30. respeto a la dignidad de las personas y a sus deberes y derechos inherentes, tales como el derecho a la verdad, a la libertad y a la seguridad jurídica
31. respeto por la naturaleza
32. aprecio por la cultura
33. compromiso con el cuidado de su salud física
34. visión del entorno internacional

33. Confianza
34. Puntualidad
35. Prudencia
36. Sencillez
37. Sensibilidad
38. Voluntad
39. Servicio
40. Dialogo
41. Crítica constructiva
42. Superación
43. Lealtad
44. Empatía
45. Gratitud
46. Autodominio
47. Integridad
48. Respeto a si mismo
49. independencia