

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA NACIONAL DE ESTUDIOS PROFESIONALES ACATLÁN

LICENCIATURA EN RELACIONES INTERNACIONALES

PROGRAMA DE ASIGNATURA

CLAVE					5° SEMESTRE
COMERCIO INTERNACIONAL					
MODALIDAD (CURSO, TALLER, LABORATORIO, ETC.)	CARÁCTER	HORAS SEMESTRE	HORA / SEMANA TEORÍA PRÁCTICA		CRÉDITOS
Curso	Obligatorio	64	04	00	08

OBJETIVO: EL ALUMNO ANALIZARÁ EL ENTORNO EN EL QUE SE DESARROLLAN LAS OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL, ASÍ COMO LAS PRINCIPALES TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS UTILIZADOS EN LA REALIZACIÓN DE OPERACIONES DE EXPORTACIÓN/IMPORTACIÓN DE BIENES Y SERVICIOS A NIVEL MUNDIAL.

Número de horas	Unidad 1 Tendencias actuales del comercio internacional
8	<p><i>Objetivo:</i> El alumno identificará las principales tendencias económicas mundiales haciendo énfasis en la perspectiva empresarial respecto a procesos como la globalización, conformación de bloques económicos regionales y la eliminación progresiva de barreras artificiales al comercio internacional.</p> <p>1.1. Proceso de globalización económica mundial 1.2. Conformación de bloques regionales de comercio 1.3. Perspectiva empresarial</p>

Número de horas	Unidad 2 Desarrollo de ventajas competitivas en el comercio internacional
8	<p><i>Objetivo:</i> El alumno analizará los factores que determinan la competitividad en el comercio internacional y la importancia de planeación estratégica en el desarrollo de operaciones de comercio exterior.</p> <p>2.1. Teoría de las ventajas competitivas 2.2. Factores que determinan la competitividad en el comercio internacional 2.3. Planeación estratégica y comercialización externa</p>

Número de horas	Unidad 3 Formulación de proyectos de comercio exterior
14	<p><i>Objetivo:</i> El alumno explicará la función, estructura y criterios de evaluación de un proyecto de exportación.</p> <p>3.1. Identificación de oferta exportable 3.2. Estructura de un proyecto de exportación 3.3. Criterios de evaluación de proyectos de exportación</p>
Número de horas	Unidad 4 El proceso de exportación/importación y operaciones de comercio exterior
34	<p><i>Objetivo:</i> El alumno explicará el proceso de exportación/importación de un producto, así como las principales técnicas y procedimientos utilizados en la planeación y realización de operaciones de comercio exterior.</p> <p>4.1. Proceso de exportación/importación 4.2. Marketing estratégico aplicado a los negocios internacionales 4.3. Investigación de mercados externos 4.4. Canales de distribución internacional 4.5. Formulación de productos de exportación 4.6. Promoción publicidad y ventas internacionales 4.7. Contratación internacional y arbitraje comercial 4.8. Control de tráfico 4.9. Tramitación aduanal 4.10. Seguros, fianzas y garantías 4.11. Crédito y cobranza 4.12. Estrategias de comercialización internacional</p>

BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- BECERRIL GONZÁLEZ TUBALKAIN, G. *Trámites y Documentos*, México, Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Comercio y Administración, 1988.
- CARDONA AMEZCUA, FRANCISCO. *Metodología de la Exportación*, México, Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Comercio y Administración, 1986.
- COLAIACOVO, JUAN LUIS. *Canales de Comercio Internacional*, Argentina, Macchi, 1990.
- COLAIACOVO, JUAN LUIS. *Comercio Exterior y Negocios Internacionales*, Argentina, Ediciones del Río, 1980.
- DE LA MORA, CARMEN. *International trade*, México, Costa AMIC, 1980.
- ENRIQUE LOERA, JORGE. *Trámites y Documentos*, Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Comercio y Administración, 1988.
- HELLER H, ROBERT. *Comercio Internacional, Teoría y Evidencia Empírica*, Tecnos, 1983.
- HERNÁNDEZ, MARCO POLO. *Financiamiento al Comercio Exterior*, México, Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Comercio y Administración, 1987.
- LEDESMA, CARLOS A. *Principios de Comercio Internacional*, Buenos Aires, Macchi, 1993.
- MORENO, JOSÉ M. *Manual del Exportador*, Buenos Aires, Macchi, 1993.
- RUIBAL HANDABAKA, ALBERTO. *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*, Colombia, Norma, 1994.
- SAGAHON HERVERT, HOMERO. *Manual Práctico de Comercio Exterior*, México, Dofiscal Editores, 1993.
- TARAO, S. *The Technique of Foreign Trade*, Tokyo, Shinozaki Shorin, 1958.
- WILSON, JOHN. *Comercio Internacional*, Madrid, Pirámide, 1990.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

- DÍAZ NAVA, LOURDES. *Tratamientos Fiscales*, México, Instituto Politécnico Nacional, Escuela Superior de Comercio y Administración, 1988.
- IBARRA BENÍTEZ, ROBERTO. *Metodología y Análisis de la Balanza de Pagos*, México, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, 1988.
- LOMBARDI, LUIGI. *Guia pratica per l'esportore*, Milano, Franco Angeli, 1994.
- MAERKER, GUNTER. *Permisos de importación*, México, Ediciones Fiscales, 1985.
- ORTEGA ALCOCER, GABRIEL. *Carga Aérea*, México, Trillas, 1989.
- QUEROL, VICENTE. *El Arancel Aduanero*, México, Mecanismo de Política Comercial, Publicaciones Administrativas y Contables, 1985.

QUEROL, VICENTE. *Barreras de los Estados Unidos de América a las Importaciones*, México, Ediciones Fiscales, 1985.

WITKER V., JORGE. *La Asociación Latinoamericana de Integración*, México, Ediciones Fiscales, 1985.

WITKER V., JORGE. *La Nueva Valoración Aduanera y el TLC*, México, 1992.

SUGERENCIAS DIDÁCTICAS

- Se sugiere que el maestro explique los modelos económicos y que emplee ejemplos claros.
- En caso de que los alumnos expongan el maestro deberá supervisar la preparación de las mismas.
- Cuando se realicen trabajos de investigación, el profesor deberá coordinar y supervisar el avance de la investigación.

SUGERENCIAS DE EVALUACIÓN

- Participación en clase
- Elaboración de controles de lectura
- Exámenes parciales
- Exámenes finales
- Elaboración de un trabajo de investigación individual o grupal

PERFIL PROFESIOGRÁFICO

Un licenciado en Relaciones Internacionales, Economía, Comercio Internacional o carreras afines.