

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

COORDINACIÓN GENERAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL

PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE

I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN

- 1. Unidad Académica:** Facultad de Ciencias Administrativas, Mexicali; Facultad de Contaduría y Administración, Tijuana.
- 2. Programa Educativo:** Licenciado en Negocios Internacionales
- 3. Plan de Estudios:** 2022-2
- 4. Nombre de la Unidad de Aprendizaje:** Contratos, INCOTERMS y Arbitraje
- 5. Clave:** 41526
- 6. HC:** 03 **HT:** 01 **HL:** 00 **HPC:** 00 **HCL:** 00 **HE:** 03 **CR:** 07
- 7. Etapa de Formación a la que Pertenece:** Disciplinaria
- 8. Carácter de la Unidad de Aprendizaje:** Obligatoria
- 9. Requisitos para Cursar la Unidad de Aprendizaje:** Ninguno



Equipo de diseño de PUA

Juan Manuel Alberto Perusquia Velasco
Abraham Santana Barajas
Rocío Villalón Cañas
Ivonne Jacqueline Cruz
Martin Francisco Montaña Hernández

Fecha: 14 de abril de 2021

Vo.Bo. de subdirectores de las Unidades Académicas

Adelaida Figueroa Villanueva
Esperanza Manrique Rojas

II. PROPÓSITO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

La unidad de aprendizaje de Contratos, INCOTERMS y Arbitraje se encuentra ubicada en la etapa disciplinaria de la Licenciatura en Negocios Internacionales, con carácter de obligatoria en el área de conocimiento de Derecho, no requiere una unidad de aprendizaje previa para cursarla; y cuyo propósito es proporcionar al estudiante información legal, comercial e internacional que permita la toma de decisiones organizacionales más eficiente y eficaz conforme a los términos internacionales de comercio en un contexto global de una forma responsable y ética.

III. COMPETENCIA GENERAL DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE

Analizar la importancia de la utilización correcta de los términos internacionales de comercio manejados en el contexto global, mediante la identificación de cada uno de ellos y sus particularidades, con el objeto de determinar la viabilidad de los mismos en su utilización por las organizaciones, con un sentido de responsabilidad y profesionalismo.

IV. EVIDENCIA(S) DE APRENDIZAJE

Caso práctico donde se analice las distintas obligaciones de las partes involucradas en un contrato internacional. Evidenciando la dinámica de la negociación internacional y definiendo el contexto que influyó directamente y determinó las necesidades de las partes interesadas, y que justifique el INCONTERM.

V. DESARROLLO POR UNIDADES
UNIDAD I. INCOTERMS

Competencia:

Identificar los INCOTERMS en su versión 2020 dentro del Comercio Internacional, mediante la conceptualización, objetivos, antecedentes históricos y organismo regulatorio, para determinar su importancia de manera eficiente con un sentido de responsabilidad y profesionalismo.

Contenido:

Duración: 12 horas

- 1.1 Conceptos Básicos
- 1.2 Qué son los INCOTERMS: ¿Leyes o prácticas Uniformes?
- 1.3 Antecedentes históricos
- 1.4 Cámara Internacional de comercio
- 1.5 Que regulan los INCOTERMS
- 1.6 Objetivos de los INCOTERMS
- 1.7 Motivos por los cuales se modifican los INCOTERMS
- 1.8 INCOTERMS 2020: Categorías e INCOTERMS

UNIDAD II. INCOTERMS, Contratos, Seguros, Formas de Pago, Precios, Cesión de Riesgos de la Mercancía

Competencia:

Analizar los elementos y aspectos fundamentales del Contrato de Compra-Venta Internacional, mediante el estudio de la norma jurídica, con la finalidad de conocer la función del Arbitraje Internacional en la resolución de conflictos y disputas comerciales entre partes de diferentes países, en una forma legal, ética profesional y responsable.

Contenido:

Duración: 15 horas

- 2.1. Contratos de compra-venta: Elementos del contrato
- 2.2 Formas de pago
- 2.3 Seguros
- 2.4 Fijación de Precios de acuerdo con los INCOTERMS utilizados
- 2.5 Cesión de riesgos de la mercancía
- 2.6 Participantes del comercio internacional
- 2.7 Arbitraje

UNIDAD III. INCOTERMS 2020

Competencia:

Realizar una cédula comparativa de los INCOTERMS 2020, identificando su clasificación y tipos, con el objetivo de conocer cuándo y dónde se produce la transmisión de los riesgos y obligación de los costes para cada una de las partes y que permita negociar el INCOTERM más conveniente, en una forma responsable y ética profesional.

Contenido:

Duración: 21 horas

- 3.1 INCOTERMS para cualquier medio de transporte
- 3.2 EXW: Ex Works
- 3.3 FCA: Free Carrier
- 3.4 CPT: Carriage paid to
- 3.5 CPI: Carriage and insurance paid to
- 3.6 DAP: Delivery at Place
- 3.7 DPU: Delivered at place unloaded
- 3.8 DDP: Delivery Duties Paid
- 3.9 INCOTERMS para medios de transporte marítimo
- 3.10 FAS: Free Alongside Ship
- 3.11 FOB: Free on board
- 3.12 CFR: Cost and freight
- 3.13 CIF: Cost, Insurance & Freight

VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS DE TALLER

No.	Nombre de la Práctica	Procedimiento	Recursos de Apoyo	Duración
UNIDAD I				
1	Importancia y contextualización de los INCOTERMS 2020	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realiza investigación documental sobre la importancia y contextualización de los INCOTERMS 2020, en fuentes bibliográficas. 2. Realiza análisis de entrevistas de especialistas en la disciplina que se encuentren en campo laboral. 3. Redacta reporte con los hallazgos obtenidos de la investigación documental y del análisis de las entrevistas. 4. Entrega al docente para su retroalimentación y evaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Laptop • Páginas Web de Organismos Internacionales afín al Comercio Internacional. • Entrevistas. • Revistas especializadas. 	4 horas
UNIDAD II				
2	Obligaciones de contratación internacional.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Realiza investigación documental sobre distintos contratos internacionales 2. Usa contratos, organigramas y procesos ya documentados en materia de compraventa internacional. 3. Presenta mediante una exposición la investigación 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Laptop • Páginas Web de Organismos Internacionales afín al Comercio Internacional. • Entrevistas. • Revistas especializadas. 	4 horas

UNIDAD III				
3	INCOTERM	<ol style="list-style-type: none"> 1. El docente asigna la nacionalidad con la que se negociará a cada equipo. 2. Simula un entorno internacional mediante la utilización del idioma inglés al llevar a cabo la negociación. 3. Investiga la cultura de la organización con la que se va a negociar 4. Emplea la vestimenta y un ambiente que represente dicha cultura como ambiente de la negociación. 5. Define los elementos de la negociación que justifiquen el INCOTERM acordado. 6. Presenta dinámica de negociación ante el grupo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Internet • Laptop • Páginas Web de Organismos Internacionales afín al Comercio Internacional. • Entrevistas. • Revistas especializadas. • Documentales 	8 horas

VII. MÉTODO DE TRABAJO

Encuadre: El primer día de clase el docente debe establecer la forma de trabajo, criterios de evaluación, calidad de los trabajos académicos, derechos y obligaciones docente-alumno.

Estrategia de enseñanza (docente):

- Técnica expositiva
- Instrucción guiada
- Lecturas dirigidas
- Debates
- Aprendizaje basado en proyectos
- Solución de problemas
- Discusión grupal
- Ejercicios prácticos
- Mesas redondas de negociación y discusión.

Estrategia de aprendizaje (alumno):

- Investigación documental
- Organizadores gráficos
- Síntesis
- Técnica expositiva
- Trabajo colaborativo
- Uso de TIC
- Diseño de material didáctico
- Mesas redondas de negociación y discusión.

VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

La evaluación será llevada a cabo de forma permanente durante el desarrollo de la unidad de aprendizaje de la siguiente manera:

Criterios de acreditación

- Para tener derecho a examen ordinario y extraordinario, el estudiante debe cumplir con los porcentajes de asistencia que establece el Estatuto Escolar vigente.
- Calificación en escala del 0 al 100, con un mínimo aprobatorio de 60.

Criterios de evaluación

- Exámenes parciales	30%
- Tareas.....	10%
- Prácticas de taller.....	20%
- Caso práctico	40%
Total.....	100%

IX. REFERENCIAS

Básicas

- Antras, P. (2020). *Global Production*. Amsterdam University Press.
- Canovas, C. (2021). *Manual de uso de las reglas Incoterms 2020*. Marge Books.
- Cook, T. (2019). *Mastering Import and Export Management*. AMACOM.
- Secretaría de Economía (2021). *Acciones y programas. Comercio Exterior. Gobierno de México*. <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior>
- Thomas, A. (2016). *Managing Growth and Expansion into Global Markets: Logistics, Transportation and Distribution*. CRC Press. [clásica]

Complementarias

- CTPAT: Customs Trade Partnership Against Terrorism. (s. f.). *U.S. Customs and Border Protection*. <https://www.cbp.gov/border-security/ports-entry/cargo-security/ctpat>
- Hsiao, G. T. (2021). *The Foreign Trade of China*. Amsterdam University Press.
- Nelson, C. (2019). *Import/Export: How to Take Your Business Across Borders*. McGraw-Hill.
- Villa, J., Boile, M., Theofanis, S. (2020). *International Trade and Transportation Infrastructure Development*. Elsevier.
- YoExporto. (s. f.). *YoExporto*. <https://www.yoexporto.mx/#!inicio>

X. PERFIL DEL DOCENTE

El docente que imparta la unidad de aprendizaje de Contratos, INCOTERMS y Arbitraje, debe contar con Licenciatura en Negocios Internacionales o afín, preferentemente con posgrado, además de tener experiencia en la gestión y servicios logísticos o derecho Internacional. Debe mostrar pensamiento crítico, inteligencia emocional, ser innovador, responsable, organizado, facilitador, analítico, empático y flexible.