

**UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BAJA CALIFORNIA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y VINCULACIÓN UNIVERSITARIA**  
**COORDINACIÓN DE FORMACIÓN BÁSICA**  
**PROGRAMA DE UNIDAD DE APRENDIZAJE HOMOLOGADA**

**I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN**

|   |   |                                     |
|---|---|-------------------------------------|
| 1. Unidad Académica (s): <u>Facultad de Contaduría y Administración (Tijuana)</u><br><u>Facultad de Ciencias Administrativas (Mexicali)</u> |   |                                     |
| 2. Programa (s) de estudio: (Técnico, Licenciatura (s)) <u>Lic. Negocios Internacionales</u>  |   | 2. Vigencia del plan: <u>2009-2</u> |
| 4. Nombre de la Asignatura <u>Seminario de Negocios Internacionales</u>   |   | 5. Clave _____                      |
| 6. HC: 2    HL: _____    HT: 2    HPC: _____    HCL: _____    HE: _____    CR: 6  |   |                                     |
| 7. Ciclo Escolar: <u>2013-2</u>   | 8. Etapa de formación a la que pertenece: <u>Terminal</u> |                                     |
| 9. Carácter de la Asignatura: <u>Obligatoria</u> _____  | <u>Optativa X</u>   |                                     |
| 10. Requisitos para cursar la asignatura: <u>Ninguno.</u>   |   |                                     |

UNIVERSIDAD AUTONOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA, B.C.

Formuló: Dr. Juan M. Perusquía Velasco.  
Mtra. Rocío Villalón Cañas.

Dra. Olga Lidia Gutiérrez Gutiérrez

Vo. Bo. Dr. Daniel Muñoz Zapata  
Cargo: Subdirector Académico de la FCA, Tijuana.

Vo. Bo. Dra. Ana Cecilia Bustamante Valenzuela  
Cargo: Subdirector Académico, FCA Mexicali

Fecha: 07-Junio-2013

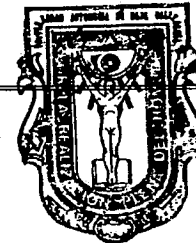
**I. DATOS DE IDENTIFICACIÓN (Continuación)**

Programa (s) de estudio: (Técnico, Licenciatura (s)) Lic. Negocios Internacionales Vigencia del plan: 2009-2

Nombre de la Asignatura: Seminario de Negocios Internacionales Clave: \_\_\_\_\_

HC: 2      HL:      HT: 2      HPC:      HCL:      HE:      CR: 6

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURÍA  
Y ADMINISTRACIÓN  
TIJUANA B.C.

**Firmas**

07 de Junio de 2013.

Formuló:

|                                     |          |  |
|-------------------------------------|----------|--|
| Mtro. José V. Muñoz Aguilera        | Tijuana  |  |
| Dr. Juan M. Perusquía Velasco       |          | Vo. Bo. Dr. Daniel Muñoz Zapata                |
| Mtra. Rocío Villalón Cañas          |          | Cargo: Subdirector Académico Tijuana           |
| Lic. Jahdiel Vargas Rodríguez       |          |  |
| Dra. Olga Lidia Gutiérrez Gutiérrez | Mexicali | Vo. Bo. Dra. Ana Cecilia Bustamante Valenzuela |
|                                     |          | Cargo: Subdirector Académico, FCA Mexicali     |

## II. PROPÓSITO GENERAL DEL CURSO

El propósito de este curso consiste en aplicar los conocimientos del estudiante de forma práctica, con el objeto de dar solución a problemas dentro de su entorno profesional.

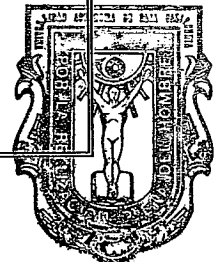
## III. COMPETENCIA (S) DEL CURSO

El alumno implementará los conocimientos y habilidades adquiridos por durante su preparación profesional, con la intención de permitirle un rendimiento efectivo y eficaz en la resolución problemas relacionados a su área laboral, con la finalidad de que se desarrolle plenamente en el ámbito profesional, con una actitud reflexiva, crítica y ética.

## IV. EVIDENCIA (S) DE DESEMPEÑO

Realización de casos prácticos donde se identifiquen las distintas obligaciones y ventajas de la utilización de esquemas logísticos, mercadológicos y comerciales adecuados a la operación de la empresa.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACIÓN  
TIJUANA B.C.

## UNIDAD I Desarrollo de Planes de Negocios

### Competencia

Analizar los mercados internacionales mediante la identificación de las competencias de la empresa para detectar oportunidades de creación, expansión y consolidación de negocios globales con ética y análisis crítico.

### Contenido UNIDAD I Desarrollo de Planes de Negocios.

Duración 10 Horas

- 1.1 El plan de negocio
  - 1.1.1 Oportunidades de negocios internacionales
  - 1.1.2 Evaluación y selección de países
  - 1.1.3 Estrategias de colaboración
  - 1.1.4 Mercados internacionales
- 1.2 Plan de mercadotecnia internacional
  - 1.2.1 Definir una misión enfocada a las necesidades del cliente
  - 1.2.2 Definir objetivos cuantificables
  - 1.2.3 Definir una propuesta de valor
  - 1.2.4 Análisis situacional FODA (Fortalezas, Debilidades, Oportunidades, Amenazas)
  - 1.2.5 Análisis del entorno
    - 1.2.5.1 Estrategia de mercadotecnia
    - 1.2.5.2 Segmentación de mercado
      - 1.2.5.2.1 Tipos de segmentación
  - 1.2.2 Selección de mercado
  - 1.2.3 Diferenciación
  - 1.2.4 Posicionamiento
- 1.3. Aplicación de las herramientas de mercadotecnia.
  - 1.3.1 Las cuatro P's
  - 1.3.2 Las cuatro C's
  - 1.3.3 Implementación
  - 1.3.4 Retorno de Inversión
  - 1.3.5 Control
- 1.4 Análisis del Micro-ambiente
  - 1.4.1 Análisis interno
  - 1.4.2 Análisis de proveedores
  - 1.4.3 Análisis de Intermediarios
  - 1.4.4 Análisis de competencia
  - 1.4.5 Análisis de prospectos
  - 1.4.6 Análisis de públicos
- 1.5 Análisis de Macro-ambiente
  - 1.5.1 Análisis Social
  - 1.5.2 Análisis Económico
  - 1.5.3 Análisis Tecnológico
  - 1.5.4 Análisis competitivo
  - 1.5.5 Análisis legal



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B C



## UNIDAD II Negociación Comercial Internacional

### Competencia

Analizar e identificar los elementos económicos, culturales, políticos y legales que intervienen dentro de una negociación por medio de establecer los objetivos a lograr, así como conocer las técnicas y limitantes dentro de cada uno de los objetivos para llevar a cabo los contratos internacionales, prioritariamente el contrato de compra venta internacional.

**Contenido UNIDAD II Negociación Comercial Internacional.**

**Duración 14 Horas.**

### 2.1 Análisis del entorno y estrategias de negociación.

- 2.1.1 Elementos económicos, culturales, políticos y legales
- 2.1.2 Los objetivos de una negociación
- 2.1.3 Técnicas y límites de la negociación
- 2.1.4 Negociación y diplomacia de los negocios internacionales
- 2.1.5 INCOTERMS 2010 Como elemento de negociación

### 2.2 Contratos Internacionales

#### 2.2.1 Contrato de compraventa Internacional

- 2.2.1.1 Análisis de la convención de las naciones unidas sobre los contratos de compra-venta internacional

#### 2.2.2 Formación del contrato de compra-venta internacional

- 2.2.2.1 Requisitos
- 2.2.2.2 Oferta al público, efectos y revocación de la oferta
- 2.2.2.3 Extinción de la oferta
- 2.2.2.4 Plazo para la aceptación

#### 2.2.3 Obligaciones del vendedor

- 2.3.1.1 Entregar las mercancías y documentos necesarios
- 2.3.2.2 Responsabilidad del vendedor

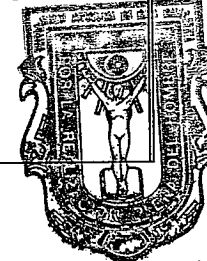
#### 2.2.4 Obligaciones del comprador

- 2.2.4.1 Determinar el precio, lugar de pago, Realizar el pago.
- 2.2.4.2 Recibir la mercancía

#### 2.2.5 Recursos en caso de incumplimiento del comprador, recursos judiciales.

- 2.2.5.1 Reclamación de intereses
- 2.2.5.2 Preparación de un ejemplar de contrato.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B.C.

## UNIDAD III Comercio Internacional en el Ámbito Empresarial

### Competencia

Analizar los tratados comerciales suscritos por México con el fin de identificar las oportunidades comerciales de los sectores productivos nacionales en el exterior, dentro de un marco legal y de forma ética.

### Contenido Unidad III. Comercio Internacional en el Ámbito Empresarial.

Duración 13 Horas.

- 3.1 Análisis del Entorno Nacional e Internacional
  - 3.1.1 Análisis de acuerdos internacionales suscritos por México
    - 3.1.1.1 Generalidades de los Tratados de Libre Comercio suscritos por México
    - 3.1.1.2 Condiciones particulares de cada tratado
    - 3.1.1.3 Sectores y productos negociados
  - 3.1.2 Análisis de la política comercial del mercado meta.
    - 3.1.2.1 Importancia del análisis de la producción del bien en cuestión en el mercado meta
    - 3.1.2.2 Importancia del análisis del consumo del bien en cuestión en el mercado meta
    - 3.1.2.3 Importancia del análisis de precios e inventarios en el mercado meta
    - 3.1.2.4 Importancia del análisis de los aspectos relacionados a la política arancelaria y no arancelaria del bien en cuestión
  - 3.1.3 Identificación de necesidades y oportunidades de acuerdo a estándares nacionales e internacionales
    - 3.1.3.1 Importancia del análisis de la producción, consumo y precios internacionales del bien en cuestión
    - 3.1.3.2 Importancia del análisis de la normatividad y estándares internacionales y del mercado meta aplicables al bien en cuestión
  - 3.1.4 Elaboración de estrategias para incrementar la competitividad
    - 3.1.4.1 Identificación de ventajas absolutas y comparativas en el mercado nacional
    - 3.1.4.2 Identificación de posibilidades comerciales en los mercados internacionales, tomando en consideración de los tratados suscritos
- 3.2 Proceso Administrativo en el Comercio Internacional
  - 3.2.1 Identificación y control de operaciones y actividades internacionales.
    - 3.2.1.1 Contratos internacionales
    - 3.2.1.2 Formas de pago
    - 3.2.1.3 Documentos comerciales y de comercio exterior
  - 3.2.2 Estrategias de penetración en los mercados internacionales
    - 3.2.2.1 Factores condicionantes al momento de seleccionar la estrategia de penetración internacional
    - 3.2.2.2 Exportación directa o indirecta
    - 3.2.2.3 Franquicia y licencia
    - 3.2.2.4 Inversión



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B.C

## UNIDAD IV Logística del Comercio Internacional

### Competencia

El alumno entenderá y analizará las diversas actividades logísticas, así como las particularidades de las mismas, pudiendo proponer a la empresa la alternativa más favorable, implementarla y controlarla de manera responsable.

### Contenido UNIDAD IV Logística del Comercio Internacional

**Duración 14 Horas**

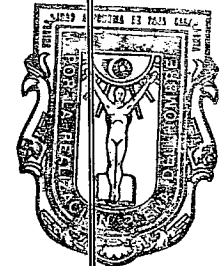
#### 4.1 Diseño del Plan Logístico

- 4.1.1 Identificación de medios y rutas de transporte
  - 4.1.1.2 Factores a considerar en el transporte marítimo de acuerdo a la operación
  - 4.1.1.2 Factores a considerar en el transporte aéreo de acuerdo a la operación
  - 4.1.1.2 Factores a considerar en el transporte terrestre de acuerdo a la operación
  - 4.1.1.2 Factores a considerar en el transporte multimodal u otros medios de acuerdo a la operación
  - 4.1.1.2 Factores a considerar en la elección de la ruta logística de transporte de acuerdo a la operación
- 4.1.2 Elección de Aduanas de acuerdo al tipo de operación
  - 4.1.2.1 Factores a considerar para la elección de entradas y salidas por puntos aduanales
- 4.1.3 Elaboración del Plan de embarque
  - 4.1.3.1 Elección de Incoterms
  - 4.1.3.2 Análisis del tipo de transporte apropiado
  - 4.1.3.3 Costos asociados a la transportación
- 4.1.4 Envases y Embalajes
  - 4.1.4.1 Envase
    - 4.1.4.1.1 Conceptos descriptivos.
    - 4.1.4.1.2 Elección de envase apropiado
    - 4.1.4.1.3 Registro de propiedad industrial y marcas comerciales
  - 4.1.4.2 Empaque
    - 4.1.4.2.1 Conceptos descriptivos
    - 4.1.4.2.2 Elección del empaque adecuado a la operación
    - 4.1.4.2.3 Marcaciones de manejo y direccionales
  - 4.1.4.3 Embalaje
    - 4.1.4.3.1 Conceptos descriptivos
    - 4.1.4.3.2 Elección del tipo de embalaje

#### 4.2 Implementación Logística

- 4.2.1 Análisis de los proveedores logísticos y aduanales
  - 4.2.1.1 Proveedores de servicios que intervienen en el despacho, traslado de mercancías
    - 4.2.1.1.1 Fabricantes de envases embalajes
    - 4.2.1.1.1 Agentes de carga
    - 4.2.1.1.1 Almacenes
    - 4.2.1.1.1 Empresas supervisoras
    - 4.2.1.1.1 Couriers
    - 4.2.1.1.1 Agentes aduaneros
- 4.2.2 Documentación y normas aplicables
  - 4.2.2.1 Observancia de normas, especificaciones, procedimientos, actividades o programas operacionales y otros documentos aplicables al proceso logístico.

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B C

## UNIDAD V Gestión Aduanal

### Competencia

El alumno identificará y analizará la normatividad aduanera, con los cual obtendrá los criterios para establecer los mecanismos de operación aduanera, de una manera legal y eficiente.

### Contenido UNIDAD V Gestión Aduanal

**Duración 13 Horas**

- 5.1 Proceso del Despacho Aduanal
  - 5.1.1 Normatividad jurídica de la operación aduanal
    - 5.1.1.1 Principales puntos a considerar del despacho aduanal
    - 5.1.1.2 Documentación relacionada con el despacho aduanal
    - 5.1.1.3 Elaboración del pedimento
    - 5.1.1.3 Clasificación arancelaria
    - 5.1.1.4 Determinación de regímenes aduaneros
    - 5.1.1.5 Determinación y pago de contribuciones
    - 5.1.1.6 Des-aduanamiento de las mercancías
  - 5.1.2 Prácticas desleales del comercio
    - 5.1.2.1 Discriminación de precios
      - 5.1.2.1.1 Generalidades
    - 5.1.2.2 Subvenciones
    - 5.1.2.3 Cuotas compensatorias
      - 5.1.2.3.1 Determinación y temporalidad
  - 5.1.3 Política arancelaria y no arancelaria
    - 5.1.3.1 Aranceles
      - 5.1.3.1.1 Generalidades
      - 5.1.3.1.1 Tipos
      - 5.1.3.1.1 Modalidades
  - 5.1.4 Tratados de libre comercio suscritos por México
- 5.2 Programas de Fomento al Comercio Exterior
  - 5.2.1 Características y análisis del IMMEX y ProSec
  - 5.2.2 Control de operaciones
    - 5.2.2.1 Generalidades
    - 5.2.2.2 Importaciones
    - 5.2.2.3 Exportaciones y retornos
    - 5.2.2.4 Transferencias
    - 5.2.2.5 Sub-manufactura
    - 5.2.2.6 Desperdicios
    - 5.2.2.7 Control de inventarios

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA

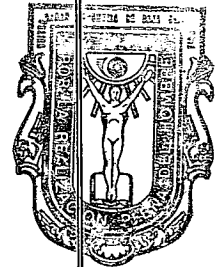


FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B.C

## VI. ESTRUCTURA DE LAS PRÁCTICAS

| No. de Práctica | Competencia(s)   | Descripción  | Material de Apoyo                           | Duración |
|-----------------|--|--|---|----------|
| 1               | El alumno entenderá y analizará las diversas actividades logísticas, así como las particularidades de las mismas, pudiendo proponer a la empresa la alterativa más favorable, implementarla y controlarla de manera responsable. | Identificación de documentos relacionados con el tema que permitan analizar las ventajas competitivas de un plan logístico adecuado. | Material en el ámbito de logística.         | 5        |
| 2               | El alumno identificará y analizará la normatividad aduanera, con los cual obtendrá los criterios para establecer los mecanismos de operación aduanera, de una manera legal y eficiente.  | Analizar la normatividad relativa al derecho aduanero mexicano y su adecuada utilización en proyectos comerciales e industriales.    | Legislación aduanera y decretos de fomento. | 10       |

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTABILIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B C

## VII. METODOLOGÍA DE TRABAJO

La metodología que se utiliza tomando en cuenta las necesidades y propuestas del docente y los estudiantes será:

- Participación activa en clase
- Lecturas Dirigidas
- Clases Expositivas por parte del docente y del alumno
- Mesas redondas de discusión
- Foros de discusión sobre lecturas relacionadas
- Presentar videos relacionados a la materia
- Trabajos prácticos

## VIII. CRITERIOS DE EVALUACIÓN

Para obtener la calificación final del alumno, podrán considerarse los siguientes criterios de evaluación, los cuales pueden ser modificados tomando en cuenta las necesidades y propuestas del docente y los estudiantes.

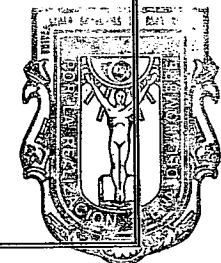
La calificación se lograra de acuerdo a lo siguiente:

- Exámenes por escrito 30%
- Participación de discusiones y debates 30%
- Presentación y exposición de trabajos 20%
- Presentación de equipo 20%

Para acreditar el curso es necesario:

- Asistencia a las sesiones de acuerdo al Estatuto Escolar
- Participación en los diferentes ejercicios y dinámicas grupales
- Realizar las actividades correspondientes
- Presentar los trabajos solicitados por el profesor

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B C

**IX. BIBLIOGRAFÍA**

**Básica**

**Complementaria**

**Ley Aduanera.  
Actualizada.**

**Reglamento de la Ley Aduanera.  
Actualizado.**

**Ley de Comercio Exterior.  
Actualizada.**

**Reglamento de la Ley de Comercio Exterior.  
Actualizado.**

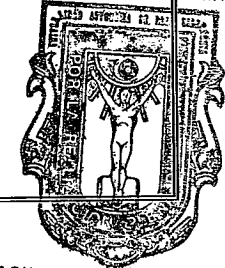
**Guía básica del exportador.  
PROMEXICO.  
2012.**

**Bases de Datos Electrónicos.**

**WITKER, Jorge.  
Comercio Exterior de México.  
Mc Graw Hill.  
México, 2012.  
ISBN: 970-10-0998-3**

**LONG, Douglas.  
Logística Internacional.  
Ed. Limusa.  
México, 2012.  
ISBN-13: 978-968-18-6581-8**

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA  
DE BAJA CALIFORNIA



FACULTAD DE CONTADURIA  
Y ADMINISTRACION  
TIJUANA B C

## X. PERFIL DOCENTE

Se requiere Lic. En Negocios Internacionales o Lic. En Relaciones Internacionales, con Maestría en área afín, un mínimo de tres años de experiencia laboral.

Debe ser **INNOVADOR**: Crear y trabajar con materiales educativos para desarrollar mejor los contenidos de la materia a impartir.

Debe ser **FORMADOR**: Guiar, orientar, aconsejar y enseñar valores con su ejemplo de vida, para transmitirla a sus alumnos y estos sepan responder de una manera asertiva a los problemas que se suscitan en la sociedad.

Debe ser **INFORMADO**: Manejar a la perfección los contenidos de su área y nivel, a la vez conocer las técnicas y estrategias para mejorar el aprendizaje en sus alumnos.

Debe ser **ACTUALIZADO**: Buscar constantemente adquirir más información de la ya conocida para estar al día en la preparación de sus clases, a la vez conoce las últimas técnicas e innovaciones pedagógicas que necesitan nuestros alumnos para el dúo enseñanza aprendizaje.

Debe ser **PROACTIVO**: Mostrar iniciativa en la ejecución de su clase, trabajo y de sus funciones como profesor. Ser independiente y autónomo.

Debe ser **RESPETUOSO**: Buen clima institucional, estableciendo relaciones con sus pares y la entidad educativa. Respetar ideas.

Debe ser **ORGANIZADO**: Realizar sus tareas docentes sincronizando tiempos y espacios que no afecten su desempeño laboral. Planificar su sesión de clase con tiempo.

Debe ser **PARTICIPATIVO**: Estar inmerso en las actividades, preguntar, dar ideas, opinar, sentirse parte del equipo de trabajo, identificarse con la institución, mejorar la imagen del colegio.

Debe ser **RESPONSABLE**: Reconocer el trabajo como acción que le ayuda en su desarrollo y realización personal. Poseer una formación básica para el trabajo, que le permita ser útil. Buscar siempre dar lo mejor de sí mismo, siendo eficiente y exigente consigo mismo, brindando servicios de calidad.

