



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

PROGRAMA DE ESTUDIOS

UNIDAD	IZTAPALAPA	DIVISION	CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES	1 / 4
NOMBRE DEL PLAN LICENCIATURA EN ADMINISTRACION				
CLAVE	UNIDAD DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE		CRED.	8
2212035	COMERCIO INTERNACIONAL		TIPO	OPT.
H. TEOR. 4.0	SERIACION		TRIM. VIII	
H. PRAC. 0.0	240 CREDITOS Y 2211096			

**OBJETIVO(S) :**

**Objetivos Generales:**

Al final de la UEA el alumno será capaz de:

- Dirigir sus conocimientos y habilidades para incursionar en operaciones internacionales, con la aplicación de principios teóricos e instrumentales para la solución de problemas.
- Plantear y argumentar una propuesta crítica sobre un tema específico.

**Objetivos Específicos:**

Al final de la UEA el alumno será capaz de:

- Asociar las variables de la economía internacional y regional con las actividades y operaciones del comercio internacional.
- Manejar conceptos y estrategias para investigar alternativas de solución a las limitantes del comercio internacional.
- Desarrollar proyectos de inserción de empresas en el comercio internacional.

**CONTENIDO SINTETICO:**

1. La economía internacional y el comercio.
  - a) Teorías del comercio Internacional.
  - b) Organismos para la solución de controversias internacionales.
  - c) Mercados bloques regionales y tratados.
  - d) Balanzas de comercio y tasas de cambio.
2. Cooperación e integración económica mundial.



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

ADECUACION  
PRESENTADA AL COLEGIO ACADEMICO  
EN SU SESION NUM. 369

*[Handwritten Signature]*  
EL SECRETARIO DEL COLEGIO

- a) Naciones unidas y sus organismos.
  - b) Cooperación económica regional.
  - c) Cooperación económica internacional.
  - d) Sistema monetario internacional.
  - e) Organización mundial de comercio.
  - f) La promoción.
3. El comercio exterior.
- a) Productos y embalaje.
  - b) Cotizaciones e incoterms.
  - c) Procesos aduanales de importación y exportación.
  - d) Medios de pago y créditos documentarios.
  - e) Logística internacional, seguros y fianzas.
  - f) Contratación del transporte.
4. Obstáculos y fomento al comercio exterior.
- a) Barreras arancelarias y no arancelarias.
  - b) Aranceles y nomenclatura de mercancías.
  - c) Ferias exposiciones y organizaciones de comercialización.
  - d) Fomento del sector público.
5. La negociación.
- a) Relaciones cooperativas inter-organizacionales.
  - b) Negociación intercultural.
  - c) Mediación, arbitraje y conciliación.
  - d) Tipos de negociación.
  - e) Etapas y estrategias de negociación.

**MODALIDADES DE CONDUCCION DEL PROCESO DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE:**

El proceso de enseñanza-aprendizaje se llevará a cabo de una manera dinámica; el profesor será conductor de este proceso y promoverá la participación activa de los alumnos. A partir de la lectura previa por parte de los alumnos, el profesor iniciará las sesiones haciendo una introducción al tema, planteará preguntas, ejes de discusión y abrirá el debate al grupo.

El profesor explicará el desarrollo de conceptos, técnicas o procesos, presentará ejemplos y abrirá un espacio para plantear preguntas y dudas. Posteriormente, aplicará ejercicios o problemas que resolverán los alumnos de manera individual, en equipo o el grupo en su conjunto, poniendo en práctica los conocimientos adquiridos. El profesor promoverá el uso de la lógica, la argumentación y la creatividad.



UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA

ADECUACION  
PRESENTADA AL COLEGIO ACADEMICO  
EN SU SESION NUM. 369

*[Handwritten Signature]*  
EL SECRETARIO DEL COLEGIO

Se impulsará la reflexión de los alumnos y la expresión de sus ideas, dudas y puntos de vista, mediante preguntas y comentarios. Se aclararán las dudas surgidas, se profundizarán los aspectos requeridos o se ampliará la información necesaria, haciendo un esfuerzo por llegar a conclusiones; además de otras modalidades que proponga el profesor y que serán dadas a conocer al inicio del curso.

**MODALIDADES DE EVALUACION:****Evaluación Global:**

Incluirá evaluaciones periódicas y, en su caso, evaluación terminal. Las primeras podrán realizarse a través de participación en clase, elaboración de fichas, controles de lectura, exposiciones individuales o de grupo y elaboración de trabajos de investigación.

**Evaluación de Recuperación:**

Incluirá una evaluación escrita que podrá ser global o complementaria con base en los contenidos del programa y un trabajo que deberá entregarse en la fecha señalada en el calendario de evaluaciones de recuperación aprobado por el Consejo Académico.

**BIBLIOGRAFIA NECESARIA O RECOMENDABLE:**

1. Ávila, Marcué Felipe (2001), Estrategias de promoción en comercio exterior, Trillas, México.
2. Colaiácovo J. L., Assef A. A., Guadanga J. C. G. (1993), Proyectos de exportación & estrategias de marketing internacional, Ediciones Macchi, Argentina.
3. Chacholiades Miltiades (1992), Economía internacional, McGraw-Hill, México, 674 págs.
4. Lerma Kichner Alejandro (2000), Comercio internacional, ECAFSA/UNAM, México.
5. Marino Jorge (1999), La supranacionalidad en los procesos de integración regional, Mave Editor. España.
6. Méndez S. Nahum (2003), El poder de la negociación en la venta, McGraw-Hill Interamericana, México.
7. Mercado H. Salvador (2000), Comercio internacional, 2 tomos. Limusa, México.
8. Reyes Diaz-Leal Eduardo (1993), La mentalidad exportadora, BANCOMEXT,


**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA**

ADECUACION  
PRESENTADA AL COLEGIO ACADEMICO  
EN SU SESION NUM. 369

*[Handwritten Signature]*  
EL SECRETARIO DEL COLEGIO

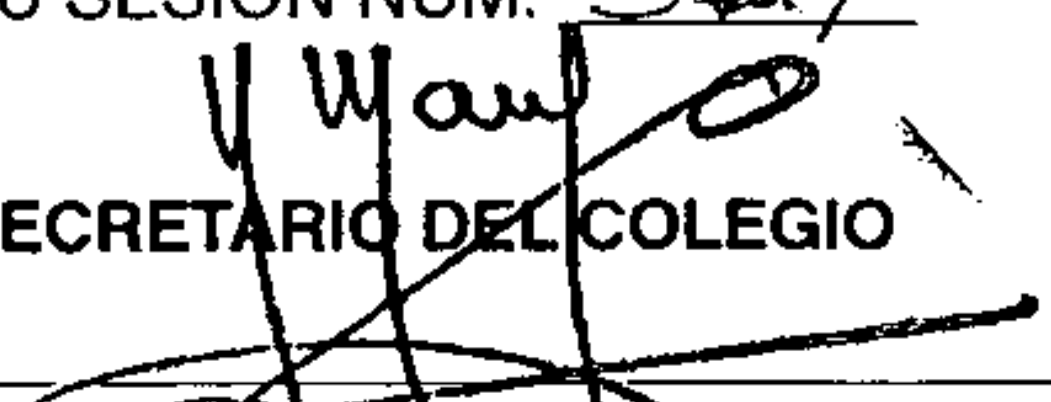
NOMBRE DEL PLAN LICENCIATURA EN ADMINISTRACION		4/ 4
CLAVE 2212035	COMERCIO INTERNACIONAL	

México, 185 págs.  
 9. Samuelson, Paul y William Nordhaus (1988), Economía, 12a. Edición, McGraw-Hill, México, 1156 págs.  
 10. Trejo Vargas, Pedro (2004), Comercio exterior sin barreras, Ediciones Fiscales ISEF, México.



**UNIVERSIDAD AUTONOMA METROPOLITANA**

ADECUACION  
 PRESENTADA AL COLEGIO ACADEMICO  
 EN SU SESION NÚM. 389

  
 EL SECRETARIO DEL COLEGIO