

Materia o unidad de aprendizaje: Comercialización Internacional	Última actualización: Agosto 2017
Licenciatura: Relaciones Internacionales	Plan: 401
Semestre: 7	Créditos:3

Semana	Tema	Actividades, Tareas, Exámenes	Bibliografía
1	Introducción Y Presentación De La Materia	Principales teorías del Comercio Internacional. Mercado Internacional.	Comercio Internacional 5 ^a . Edición. Salvador Mercado Limusa
2	Funciones de la comercialización. Sistemas básicos de comercialización y mercadeo internacional Distribución comercial.	Clase en equipo	Comercio Internacional 5 ^a . Edición. Salvador Mercado Limusa Cap.2
3	Mercadotecnia internacional en la empresa. Selección de Mercados Internacionales.	Clase en equipo	Comercio Internacional 5 ^a . Edición. Salvador Mercado Limusa Cap.3 y 4.
4	Envase, empaque y embalaje de exportación. Precios internacionales y cotizaciones	Clase en equipo Evidencia 2. Propuesta de etiqueta e imagen de un producto de comercialización local o regional a exportar en donde	Comercio Internacional 5 ^a . Edición. Salvador Mercado Limusa. Cap.5 y 6 http://www.bancomext.com/conoce-ban

		se explique y fundamente ampliamente cuáles fueron los elementos analizados para llegar a esa propuesta (El producto será con el que se trabajará en el PIA).	comext/quienes-somos
5	Producto en el planteamiento global de exportación. Competitividad internacional. Estrategias del producto. Ciclo de vida y mezcla del producto en mercados internacionales.	Clase en equipo	Comercio Internacional 5 ^a . Edición. Salvador Mercado Limusa Cap. 7
6	Desarrollo de productos para la exportación.	Clase en equipo Requisito A Resumen http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=6&sid=06330073-3744-4217-b7f8-534614449d36%40sessionmgr101 (El documento está disponible desde la red de biblioteca de la UANL en EBSCO) “The Adaptation Vs. Standardization Dilemma: The Case Of An American Company In Brazil”	Comercio Internacional 5 ^a . Edición. Salvador Mercado Limusa Cap. 8
7	Proyectos de exportación.	Clase en equipo	Comercio Internacional 5 ^a . Edición.

	Preparación y documentación de la exportación. Selección del Mercado Meta.		Salvador Mercado Limusa. Cap. 9 Guía básica del exportador. PROMEXICO Básica
8	Términos internacionales de comercio. INCOTERMS	Clase en equipo	https://iccwbo.org/ http://www.aduanasrevista.mx/aprendamos-los-incoterms-2010/ Panorama General del Comercio internacional en México. Cap. 11
9	Transportes y fletes. Tipos seguros y fianzas	Clase en equipo	Comercio Internacional I 5 ^a . Edición. Salvador Mercado Limusa. Cap. 10 y 11.
10	Canales de distribución en el extranjero. Gestión estratégica de la distribución internacional.	Clase en equipo Requisito B Ensayo Querétaro, An All-Inclusive Aerospace Industry http://www.promexico.mx/documentos/revista-negocios/pdf/mar-abr-2017.pdf (Páginas 38 a 47)	Comercio Internacional I 5 ^a . Edición. Salvador Mercado Limusa. Cap. 12
11	Tipos de contrato de compraventa internacional.	Clase en equipo	http://www.promexico.gob.mx/documentos/pdf/ContratosDeComp

Anexo 8.3
Programa Condensado

	Derechos y obligaciones de compradores y vendedores. Arbitraje internacional.		raventalInternacional.pdf
12	Incentivos a las exportaciones mexicanas. Financiamiento a las exportaciones mexicanas. Programas de fomento al comercio exterior. Créditos de exportación	Clase en equipo Evidencia 3 Cuadro comparativo sobre los distintos instrumentos de financiamiento y créditos a las exportaciones	http://www.2006-2012.economia.gob.mx/comunidad-negocios/industria-y-comercio/instrumentos-de-comercio-exterior/fomento-a-la-produccion-y-las-exportaciones http://www.bancomext.com/empresas-que-apoyamos/exportadores
13	Presentación de PIA	Entrega PIA Presentación de Producto integrador en aula.	
14	Presentación de PIA	Presentación de Producto integrador en aula.	
15	Retroalimentación	EXAMEN	
16	RESULTADOS Y REVISION Subir Calificaciones A SIASE De Primera Oportunidad		
17	ASESORIA PARA 2ª.OPORTUNIDAD		
18	2ª. OPORTUNIDAD		
19	2ª. OPORTUNIDAD		
20	RESULTADOS 2ª. OPORTUNIDAD		

ACTIVIDADES PARA EL ALUMNO
ENSAYO
EXAMEN
TRABAJO COLABORATIVO
Requisito de entrega de Producto Integrador: Resumen y Ensayo

EVALUACIÓN			
•	Evidencia 1	Clase en equipo	20%
•	Evidencia 2		10%
•	Evidencia 3		10%
•	Requisito A y B		0%
•	Examen		25%
•	Valores		5%
•	Producto Integrador		30%

BIBLIOGRAFÍA TEXTO
<p>Bibliografía básica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre del libro: Comercialización Internacional I Mercado Salvador A. Ed. Limusa 2006 • Nombre del libro: Panorama General del Comercio Internacional en México Tamez González Gerardo et. al. Ed. Ediciones de Laurel 2017 <p>Bibliografía complementaria</p> <ul style="list-style-type: none"> • Nombre del libro: Incoterms. Acosta Felipe. Ed. Fiscales ISEF 2011 • Nombre del libro: Adame Goddard, Jorge Estudios sobre la Compraventa Internacional de Mercaderías. Ed. Mc. Graw Hill 2008 (http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/libro.htm?l=885) • Nombre del libro: Adame Goddard, Jorge El Contrato de Compraventa Internacional de Mercaderías. Ed. Mc. Graw Hill

- <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/4/1936/1.pdf>
- Nombre del Libro: Contratos Internacionales en América del Norte Régimen Jurídico| Adame Jorge. Ed. McGraw Hill 2000
- Ley Aduanera Vigente
- Reglamento de la Ley Aduanera
- Reglas de Carácter General en materia de Comercio Exterior, así como sus anexos
- Ley de comercio Exterior
- Programas de Fomentó al Comercio Exterior
- Documentación Aduanera: Facturas, Pedimentos, Certificados de Origen, Conocimientos de Embarque, etc.

Fuentes electrónicas

- www.economia.gob.mx/ *Secretaria de Economía*
- www.bancomext.com/Bancomext/secciones/home.html (*Exportadores, Importadores*)
- www.revistas.bancomext.gob.mx/rce/sp/index_rev.jsp
- Promexico. Contratos Internacionales. Guía básica para la correcta elaboración y adecuada celebración de un contrato de compraventa internacional de mercancías 2010
(<http://comercio.promexico.gob.mx/work/models/comercio/Resource/61/1/images/ContratosDeCompraventaInternacional.pdf>)
- Product Standardization and adaptation in International Marketing.
<http://hv.diva-portal.org/smash/get/diva2:543563/FULLTEXT01.pdf>
- México and the Aerospace industry
<http://www.promexico.mx/documentos/revista-negocios/pdf/mar-abr-2017.pdf> P. 38-47

Guía básica para la correcta elaboración y adecuada celebración de un contrato de compraventa internacional de mercancías 2005

<http://www.promexico.gob.mx/work/models/promexico/Resource/82/1/images/GuiaParaContratoDeCompraventaInternacionalDeMercaderias.pdf>



ccp. Secretarios Académicos
ccp. Auxiliar Académico
ccp. Alumno

Anexo 8.3

Programa Condensado

