

UNIVERSIDAD DE SONORA
UNIDAD REGIONAL CENTRO
DIVISIÓN DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
LICENCIATURA EN ECONOMÍA

DATOS GENERALES

Nombre de la Materia:	Comercio Exterior y Aduanas I		
Eje de Formativo:	Eje de Formación Especializante	Clave:	
Área Académica:	Especialidad: Economía Internacional	Créditos:	6
Semestre:	Al cumplir requisitos, de preferencia octavo semestre	Hrs. / semana:	3
Requisito (s):	268 créditos aprobados	Hrs. / teoría:	3
Carácter:	Optativa	Hrs. / laboratorio:	0
Modalidad:	Asignatura	Hrs. / Semestre:	51
Departamento de Servicio:	Departamento de Economía		

INTRODUCCIÓN

El curso de Comercio Exterior y Aduanas I aborda los conocimientos en el ámbito de la evaluación de proyectos de inversión para la exportación así como el conjunto de pasos a seguir para la colocación de productos en mercados internacionales, considerando la logística material y legal.

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar al alumno los conocimientos y herramientas necesarias para planear, dirigir y evaluar el proceso de tráfico aduanero en forma integral de mercancías y servicios en las fronteras mexicanas.

OBJETIVOS PARTICULARES

- El alumno conocerá las distintas etapas y herramientas Necesarias para diseñar, aplicar y evaluar los resultados de un proyecto de exportación.
- El alumno conocerá las distintas modalidades de las formas' de pago internacional, los mecanismos a través de los cuales se transfieren los fondos implicados en una transacción internacional y los métodos de cobranza respectiva.

VINCULOS DE LA ASIGNATURA CON LOS OBJETIVOS CURRICULARES

La materia de Comercio Exterior y aduanas es parte de la Especialidad en Economía Internacional aporta los conceptos y el conocimiento sobre los conceptos de la logística de los procedimientos de exportación y los utilizados en la evaluación de proyectos de inversión ara la exportación de los negocios internacionales.

CONTENIDO SINTETICO

I. Formulación y evaluación de proyectos de exportación.

1.1. Introducción

- a). características del producto
- b). capacidad física de exportación

1.2. Aspectos del producto

- a). Usos y aplicaciones del producto
- b). Capacidad y producción administrativa

1.3. Definición del mercado-meta

- a). Información gerencial
- b). Condiciones de acceso al mercado
- c). Restricciones Prácticas comerciales
- d). Adecuación del producto Incentivos y apoyos
- e). Análisis de la demanda y oferta del producto.

1.4. Determinación de la estrategia de penetración del producto en el mercado meta.

- a). Organización para exportar
- b). Estrategia de precios
- c). Bases de cotización
- d). Existencias del producto
- e). Mecanismos de promoción
- f). Modificaciones de la estrategia de la empresa.
- g). Estrategias de mercadotecnia
- h). Clasificación de estrategias en función de los mercados.
- i). Técnicas de cuadrículas para el análisis de los mercados meta

1.5. Elementos de contratación de las operaciones comerciales de la empresa en el mercado-meta.

- a). Prácticas contractuales
- b). Forma de pago
- c). Distribución física
- d). Preferencias arancelarias

e). Posibilidades de permanencia en el mercado.

1.6. Componentes de un proyecto de inversión para la exportación

- a). estudios de mercado
- b). Estudios Técnico
- c). Evaluación económica Financiero
- d). Estudios de impacto ambiental.
- e). Estudios de casos de proyectos de inversión.

II. Formas de Pago Internacional.

2.1. Selección de la modalidad

- a). Riesgos
- b). Cuando cobrar cuando embarcar
- c). Riesgo-país
- d). Agilidad y garantía
- e). Peso de la negociación
- f). Confianza y experiencia entre las partes

2.2. Transferencia de fondos

- a). Giro tradicional
- b). Giro express
- c). Orden de pago
- d). Transferencias electrónicas
- e). S.W.I.F.T.
- f). Tarjeta de crédito

2.3. Cobranzas

- a). Simples Documentarias
- b). Documentarías
- c). Documentos financieros
- d). Cartas de Crédito
- e). Documentos comerciales
- f). Reglamentación.
- g). Conversión de divisas

ESTRATEGIAS DIDACTICAS

- Elaboración de trabajos escritos (ensayos), individuales y grupales
- Exposición de temas por parte del maestro en clase
- Discusiones grupales o participación en clase

SISTEMA DE EVALUACION

El promedio de 3 exámenes parciales 25% c/u.....	60%
Trabajos individuales.....	30%
Presentación de trabajos grupales.....	10%
Total.....	100%

BIBLIOGRAFÍA; DOCUMENTACION Y MATERIALES DE APOYO

1. Baca Urbina, Gabriel. Evaluación de Proyectos". Ed. Mc Graw-Hill. México.
2. Robinson, Ricardo. Administración de Empresas Internacionales". Ed. Continental, 3a. edición, México 1970~
4. Bancomext. Notas Técnicas sobre Empaque, Embalaje y Modalidades de Transporte".
4. Bancomext. Serie de Documentos Técnicos sobre Formas de Pago internacional".

PERFIL DOCENTE

Formación Académica:

Licenciado en Economía, de preferencia con maestría en ciencias económicas, administrativas o postgrado afín y conocimientos y experiencia en el área.

Experiencia docente;

Haberse desempeñado como docente en la enseñanza a nivel de educación superior en el área de Ciencias Económicas y administrativas..

Contar con buenos antecedentes laborales en al área docente

Formación didáctica y Pedagógica;

Facilidad en el desempeño de la tareas docentes de enseñanza – aprendizaje

Facilidad de comunicación grupal e individual con los alumnos

Capacidad para utilizar tecnologías didácticas; computadora, proyectos de imágenes, cañones, acetatos, diapositivas, videos, etc.