



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN MEDIA SUPERIOR
CENTRO DE ESTUDIOS CIENTÍFICOS Y TECNOLÓGICOS No. 13
"RICARDO FLORES MAGÓN"



GUÍA

De estudio para Presentar ETS de la UNIDAD DE APRENDIZAJE COMERCIO INTERNACIONAL Semestre 2026-2 TURNO VESPERTINO

PRESIDENTE DE ACADEMIA: M. en E. Elvia Rojas Ortega

Fecha de actualización: 26 / 03 / 2026



INSTRUCCIONES GENERALES DE LA GUÍA:

La presente guía no tiene ningún valor sumativo para el ETS, solo es como su nombre lo indica, es una guía para fines de preparación del alumno.

Cabe mencionar que el alumno debe profundizar más en cada uno de los temas marcados en el programa y apoyarse de los apuntes, videos y lecturas obtenidos durante el semestre para ampliar su conocimiento.

PRESENTACIÓN:

La unidad de aprendizaje Comercio Internacional pertenece al área de formación profesional del Bachillerato Tecnológico perteneciente al Nivel Medio Superior del Instituto Politécnico Nacional, en la rama del conocimiento de Ciencias Sociales y Administrativas. Se ubica en sexto nivel y se imparte de manera optativa en la carrera técnico en administración. Comercio Internacional integra los elementos conceptuales, procedimentales, actitudinales y metodológicos para que el alumno desarrolle un proyecto de comercialización internacional en el contexto de una economía globalizada.

OBJETIVO

Que el alumno identifique elementos necesarios para aplicar los principios del comercio internacional, de acuerdo con la misión y visión de su empresa, apoyando al proceso de exportación y/o importación de bienes, de acuerdo con la normatividad vigente.

JUSTIFICACIÓN

Diseñar un proyecto de exportación donde se realice una planeación adecuada y la investigación es de vital importancia para el éxito del proyecto. La forma de comercializar de la empresa dependerá del nivel de riesgo y las oportunidades que ofrece el mercado, así como los recursos con los que cuenta la misma.



CONTENIDOS CONCEPTUALES

UNIDAD 1. COMERCIO INTERNACIONAL Y NORMATIVIDAD

Conceptos básicos de comercio internacional.
Antecedentes históricos de comercio internacional.
Organismos internacionales.
Formas de integración económica.
Acuerdos y tratados comerciales.
Actores en el comercio internacional.
Principales aduanas en México.
Agentes aduanales.
Características de la importación y la exportación.

UNIDAD 2. ASPECTOS OPERATIVOS DEL COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

Proceso de investigación de mercados internacionales
Estrategias para ingresar al mercado internacional Escenario internacional.
Tipos de escenario: Económico, Político y Social.
Marco Legal: Ley Aduanera, Ley de Comercio Exterior, Ley de los Impuestos Generales de Importación y Exportación (LIGIE).
Regulaciones No Arancelarias

UNIDAD 3. REGULACIONES ARANCELARIAS Y LOGISTICA INTERNACIONAL

Tipos de aranceles: Ad valorem, Específico Y Mixto.
Clasificación arancelaria.
Normativa aduanera.
Facturas comerciales.
Certificados de origen.
Declaración aduanera de mercancías.
Permisos de importación/exportación.
Incoterms.
Modos de transporte internacional.
Sistemas y canales de distribución internacional.

ENTREGA DE LA GUIA

Entrega la guía antes de presentar tu examen al correo erojasor@gmail.com



MATERIALES PARA LA ELABORACIÓN DE LA GUÍA:

- Aspectos básicos: Cuestionario□
- Aspectos prácticos: Tabla de contenido□
- Apuntes de clase□
- Fuentes bibliográficas, hemerográficas y electrónicas□

REFERENCIAS DE INFORMACIÓN BÁSICAS

W.L. Hill. C. (2020) Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. 7 (ed). México. Mc Graw Hill.

Radebaugh. D. (2021) Negocios internacionales: Ambientes y operaciones. 13 (ed). México. Mc Graw Hill

Secretaría de economía sitio web

<https://e.economia.gob.mx/guias/cumplir-con-las-regulaciones-no-arancelarias/>

Servicio Nacional de Información de Comercio exterior Sitio web

<https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/ligie.info22.html>



GUÍA DE ESTUDIO DE LA UNIDAD DE TALLER DE COMERCIO INTERNACIONAL

Aspectos básicos

En este apartado, se presentan los principales aspectos conceptuales que debes identificar para diseñar un proyecto de exportación.

UNIDAD 1. COMERCIO INTERNACIONAL Y NORMATIVIDAD

1. Define comercio internacional.
2. Antecedentes históricos de comercio internacional.
3. Investiga el nombre, año de creación y principal objetivo respecto al comercio de los siguientes Organismos internacionales: CCI, BIRF, FMI, ONU, UNCTAD, OMC,
4. Explica las características de las siguientes formas de integración económica: Acuerdos de preferencias comerciales, tratados de libre comercio, unión aduanera y mercado común.
5. Identifica en un mapa de la república las principales aduanas en México.
6. Define importación y la exportación.

UNIDAD 2. ASPECTOS OPERATIVOS DEL COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

7. Para qué sirve el proceso de investigación de mercados internacionales
8. Cuáles son las estrategias para ingresar al mercado internacional
9. Qué es un escenario internacional.
10. Menciona las características de los tipos de escenario: Económico, Político y Social.
11. Que características deben cumplir las Regulaciones No Arancelarias de Etiquetado, Envase, Embalaje, Marca de origen, Sanitarias en el proceso de exportación.

UNIDAD 3. REGULACIONES ARANCELARIAS Y LOGISTICA INTERNACIONAL

12. Define arancel
13. Explica los Tipos de aranceles: Ad valorem, Específico Y Mixto.
14. ¿Cómo se asigna la Clasificación arancelaria?
15. ¿Qué es Incoterms y cuáles son los tipos?
16. ¿Qué es la LIGIE y cuál es su objetivo?



Aspectos prácticos

En este apartado, se presenta una tabla de contenido de un proyecto de comercialización internacional con el propósito de que diseñes un proyecto de exportación a partir de la selección de un producto tangible de acuerdo a la viabilidad inicial y real que propone BANCOMEXT

CONTENIDO: ETAPA DE VIABILIDAD INICIAL

Elige un producto para exportar, diferente al que hayas trabajado en el semestre	
Describe tu producto identificando sus características.	
Realiza la investigación de mercado donde analices como es el comportamiento del consumo de tu producto en el mundo. Puedes consultar este sitio Estadísticas en el mundo sitio web https://es.statista.com/sectores/1170/bienes-de-consumo/	
Investiga si existe alguna relación comercial: Acuerdo comercial o tratado de libre comercio	
Elige el país a exportar	
CONTENIDO: ETAPA DE VIABILIDAD REAL	
DATOS GENERALES DEL PAÍS ELECTO	País- Bandera, Capital, Moneda, clima, ubicación geográfica, ciudad destino
DESCRIBE EL ESCENARIO ECONÓMICO	Divisa, tipo de cambio, ingreso per cápita, forma de pago más utilizada, grado de desarrollo
DESCRIBE ESCENARIO POLITICO	Tipo de gobierno, Situación política
DESCRIBE ESCENARIO SOCIAL	Cifras de población (Estructura social), Principales ciudades, <i>Infraestructura</i>
ANÁLISIS DEL MERCADO	Competencia directa e indirecta, cifras de comercio, Tendencias (gustos, modas, preferencias, costumbres), precios
REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUALITATIVAS	Etiquetado, envase, empaque, marcado de origen, normas técnicas, normas de calidad, ecológicas
REGULACIONES ARANCELARIAS	Escribe la clasificación arancelaria de tu producto
DISEÑA LAS REGULACIONES NO ARANCELARIAS CUANTITATIVAS NECESARIAS PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN	Factura identificando los cupos y permisos
INCOTERM	Elige el incoterm adecuado a tu proceso de exportación fundamentando la respuesta.