



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 MATUTINO**

PRESIDENTE DE ACADEMIA: MTRA Nora Berenice Rojas Coss
VALOR 30 PUNTOS

Fecha de actualización: ABRIL 2026



INSTRUCCIONES GENERALES DE LA GUÍA:

Esta Guía de Estudio consta de dos apartados:

Aspectos básicos de las unidades didácticas del programa de estudios: Contenidos conceptuales

Aspectos prácticos: Contenidos procedimentales elaboración de un proyecto de exportación.

Se te solicita que investigues, definas el contenido conceptual y elabores un proyecto de exportación para la parte procedimental.

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 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.

COMPETENCIAS:

El programa se trabaja en tres Unidades de Competencia que incluyen a su vez Aprendizajes Esperados en cada unidad y en cada uno de ellos se desarrollan contenidos conceptuales, procedimentales y actitudinales.

UNIDAD 1 COMERCIO INTERNACIONAL Y NORMATIVIDAD

Identifica los conceptos generales del comercio internacional, sus antecedentes y organismos que forman parte de las relaciones internacionales, para diseñar estrategias comerciales que fomenten el desarrollo económico y social en un mercado competitivo, de acuerdo con la normatividad vigente.

UNIDAD 2 ASPECTOS OPERATIVOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Aplica el marco legal y las regulaciones no arancelarias necesarias a los procesos de importación y exportación, con la finalidad de desarrollar estrategias efectivas para ingresar al mercado internacional, considerando la normatividad vigente en los distintos escenarios.

UNIDAD 3 REGULACIONES ARANCELARIAS Y LOGÍSTICA INTERNACIONAL

Implementa los conocimientos sobre regulaciones arancelarias, logística y normativas de comercio exterior, con el fin de gestionar de manera eficiente el despacho aduanero y la distribución internacional de mercancías.



EVALUACIÓN:

El desarrollo de esta guía te permitirá identificar los contenidos conceptuales y procedimentales necesarios para que diseñes tu proyecto de exportación y puedas resolver tu examen de manera adecuada.

VALOR DE LA GUIA 30 PUNTOS

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.

Estadísticas en el mundo sitio web

<https://es.statista.com/sectores/1170/bienes-de-consumo/>

Informe sobre el comercio mundial 2023 sitio web

https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/wtr23_s/wtr23_s.pdf

Secretaría de economía sitio web

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

Código de Comercio

https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/80144/CODIGO_4.pdf#:~:text=Nuevo%20C%C3%B3digo%20publicado%20en%20el%20Diario

SAT. (2023). Reglas Generales de comercio exterior.para el 2023. 03/10/23, de HACIENDA. Sitio Web:

http://omawww.sat.gob.mx/normatividad_RMF_RGCE/Paginas/documentos/rgce/compiladas/Compilado_1raRMRGCE_2023.pdf#:~:text=Cap%C3%ADtulo%201.11.%20Consejo%20de%20Clasificaci%C3%B3n

Vera. (2020). Incoterms: "Costos, riesgos y obligaciones del vendedor".. 03/10/24, de Google Books. Sitio Web:

https://books.google.com.mx/books?id=vywzEAAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summ ary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false



Aspectos básicos: Responde el cuestionario, elabora a mano.

1. Define comercio internacional
2. Define balanza comercial
3. Define PIB (Producto Interno Bruto)
4. Define arancel
5. Identifica y define los tipos de aranceles
6. Investiga la fecha de creación, siglas y objetivo para el comercio de los siguientes Organismos Internacionales:
 - Las Naciones Unidas
 - Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo
 - Centro de Comercio Internacional
 - Banco Mundial
 - Banco internacional de Reconstrucción y Fomento
 - Asociación Internacional de Fomento
 - Organización Mundial del Comercio
 - Fondo Monetario Internacional.
7. Identifica los antecedentes históricos del comercio internacional escribiendo el nombre de la etapa, el periodo de tiempo y las características de comercio principales. Basándote en las siguientes etapas: Neolítica, Edad antigua Edad Media, Comercio transatlántico, Innovaciones en el transporte, Globalización y Era tecnológica.
8. Explica los tipos de integración Económica
 - Acuerdos de preferencias comerciales
 - Tratados de libre comercio
 - Unión aduanera
 - Mercado común
9. Enlista los tratados de libre comercio vigentes que tiene México con el resto del mundo, identifica el nombre del tratado y los países que lo conforman
10. Qué es la importación
11. Identifica y define los tipos de importación
12. Qué es la exportación
13. Identifica y define los tipos de exportación
14. Qué es una aduana
15. Que funciones desempeña un Agente Aduanal
16. En un mapa de la republica Mexicana ubica las principales aduanas de México
17. ¿Cuál es la Normatividad aplicable vigente?
18. ¿Qué es la LIGIE y cual es su objetivo?
19. ¿Qué es el SA?
20. ¿Qué es la TIGIE?



21. ¿Cuáles son los diferentes INCOTERMS que se aplican a cada medio de transporte?
22. ¿Cuál es la Normatividad aplicable vigente
23. ¿Qué es la LIGIE y cual es su objetivo?
24. ¿Qué es el SA?
25. ¿Qué es la TIGIE?
26. ¿Cuáles son los diferentes INCOTERMS que se aplican a cada medio de transporte?

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 diferente al que trabajaste en clase.

CONTENIDO: ETAPA DE VIABILIDAD INICIAL

¿Cuál es la Intención exportadora y las ventajas de exportar de tu empresa?	
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	
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 mas 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.