



GUÍA

**De estudio para
Presentar ETS de la
UNIDAD DE APRENDIZAJE
TALLER DE COMERCIO INTERNACIONAL
Semestre 2023/2
TURNOS MATUTINO y
VESPERTINO**

PRESIDENTES DE ACADEMIA:

Nora Berenice Rojas Coss

Elvia Margarita Rojas Ortega

Fecha de actualización: 01-05-2023



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

PRESENTACIÓN:

La unidad de aprendizaje Taller de 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 quinto nivel y se imparte de manera optativa en la carrera técnico en administración. Taller de 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.

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.

NO TIENE VALOR CUANTITATIVO



CONTENIDOS CONCEPTUALES

UNIDAD 1. ESCENARIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Concepto de escenarios

Comercio internacional

Organismos internacionales

Globalización

Factores exógenos, endógenos

Evolución del comercio internacional

Actividades de comercio

UNIDAD 2. DESARROLLO DE PROYECTOS DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

Exportación

Proyecto de comercialización

Normatividad aplicable vigente

Condiciones del escenario del país anfitrión

INCOTERMS

MATERIALES PARA LA ELABORACIÓN DE LA GUÍA:

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

ACTIVIDADES DE ESTUDIO:

- Revisar y repasar los diferentes conceptos desarrollados de la guía.
- Consulta de materiales para la elaboración de la guía para complementar contenidos
- Elaborar un proyecto de exportación basándose en la etapa de viabilidad inicial que propone BANCOMEXT



REFERENCIAS DE INFORMACIÓN BÁSICAS

www.economia.gob.mx

www.nafin.gob.mx

www.bancomext.com

Guía básica del exportador.

Nuevos principios y fundamentos del Comercio Internacional e Intercultural

Guía Práctica de contratos internacionales

Negocios Internacionales en un mundo globalizado

Fundamentos de Marketing

Comercio Internacional

GUÍA DE ESTUDIO DE LA UNIDAD DE TALLER DE COMERCIO INTERNACIONAL

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

UNIDAD 1. ESCENARIOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

1. Concepto de escenarios

Es un ámbito específico donde se analizan situaciones que interfieren en el comercio internacional. Existen diferentes tipos de escenarios

Político: Tipo de cambio y aranceles.

Económico: Analiza los movimientos económicos que hace un país con el resto del mundo

Social: Es en análisis de la relación entre el ser humano y el medio ambiente

¿Qué es un arancel?

Es un cobro que se agrega a la mercancía importada.

¿Qué es una política administrativa?

Son regulaciones burocráticas diseñadas para restringir los niveles de importación.



2. Comercio internacional

Es el movimiento que tienen los bienes y servicios a través de los distintos países y sus mercados.

¿Cuáles son los modelos del comercio internacional?

Teoría del comercio internacional. Analiza con enfoque microeconómico las transacciones reales entre países.

Teoría de las finanzas internacionales. Se enfoca en el análisis macroeconómico en el aspecto monetario de las relaciones entre países.

3. Organismos internacionales

Las Naciones Unidas:

El sistema de organizaciones de las Naciones Unidas lo forman 191 Estados soberanos. Las Naciones Unidas se fundaron después de la II guerra mundial con el objetivo esencial de mantener la paz y la seguridad internacional, fomentar las relaciones de amistad entre las naciones y promover el progreso social, la mejora del nivel de vida así como los derechos humanos.

Los estados miembros de la Naciones Unidas están vinculados entre sí por los principios de la Carta de las Naciones Unidas, un tratado internacional en que se enuncian sus deberes y derechos.

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (CNUCED) Promueve la integración de los países en desarrollo en la economía global dentro de un marco adecuado para el desarrollo.

Tiene tres funciones básicas:

- Actúa como un foro de deliberaciones buscando la creación de consensos entre los países.
- Investiga, analiza políticas y reúne datos para las deliberaciones entre los expertos y los representantes gubernamentales.
- Ofrece asistencia técnica adaptada a las necesidades específicas de los países en desarrollo.

Centro de Comercio Nacional



El principal objetivo del Centro de Comercio internacional es ayudar a los países en desarrollo y en transición a conseguir un desarrollo humano sostenible a través del comercio exterior.

Los objetivos del Centro de Comercio internacional son:

- Reforzar la competitividad internacional de las empresas.
- Desarrollar la capacidad de las instituciones de apoyo al comercio exterior.
- Apoyar a los estrategas comerciales para que integren al sector empresarial en la economía global.

El Grupo Banco Mundial

Es una institución global de asistencia financiera y técnica para los países en desarrollo de todo el mundo.

El Banco Mundial está formado por 188 países miembros además de dos instituciones:

- El Banco internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF)
- La Asociación Internacional de Fomento (AIF)

El Banco internacional de Reconstrucción y Fomento centra su trabajo en los países de ingreso mediano y en los países pobres con capacidad crediticia. La Asociación Internacional de Fomento ayuda a los países más pobres del mundo.

La Organización Mundial del Comercio

Tiene los siguientes objetivos:

- Entender la importancia del Acuerdo General sobre el Comercio de servicios.
- Comprender los principios del sistema multilateral de comercio.
- Analizar los acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (los derechos de aduana, la agricultura, los servicios, los procedimientos de licencias de importación...) y sus consecuencias para el comercio internacional.
- Conocer las reglas de la valoración del producto en aduana de la OMC.

Fondo Monetario Internacional

Fue creado en 1945 para conseguir una economía mundial más sólida.

El Fondo Monetario internacional busca fomentar el crecimiento de la economía y del comercio exterior mundial así como intentar evitar las crisis económicas, estimulando a los gobiernos para que adopten determinadas políticas económicas.

Los principales objetivos son:



- Fomentar la cooperación monetaria internacional.
- Facilitar la expansión y el crecimiento del comercio exterior.
- Fomentar la estabilidad de los mercados financieros.
- Cooperar en la creación de un sistema multilateral de pagos.
- Poner a disposición de los estados miembros con dificultades financieras los recursos técnicos y financieros del Fondo Monetario internacional (FMI).

El Fondo Monetario internacional es gestionado por los gobiernos de los 188 países miembros.

La Cámara de Comercio Internacional

Está formada principalmente por empresas y organizaciones de más de 130 países.

Uno de los objetivos de la Cámara de Comercio internacional es fomentar un comercio exterior y unas inversiones abiertas, creando instrumentos facilitadores para las empresas como los Incoterms, los Usos y reglas Uniformes Relativas a los créditos documentarios (URU), los contratos tipo, los códigos de buenas prácticas, la cláusula anti-corrupción, el carné ATA. También ha creado la Corte Internacional de Arbitraje.

La Cámara de Comercio internacional ha desarrollado una cláusula anti-corrupción que puede ser incluida en cualquier tipo de contrato de comercio exterior.

- Esta cláusula es una base contractual por la que las partes se comprometen a cumplir lo establecido en las Reglas Voluntarias para el Combate a la corrupción de la Cámara de Comercio internacional
- Sirve tanto para pequeñas y medianas empresas como para grandes multinacionales
- Una empresa exportadora que desee incluir la cláusula anti-corrupción en sus contratos de compra-venta internacional no necesita ningún tipo de permiso por parte de la Cámara de Comercio internacional
- Esta cláusula se basa en el principio de auto-regulación. La aceptación de la cláusula anti-corrupción es voluntaria por parte de las empresas involucradas
- La única restricción es que la interpretación de esta cláusula corresponde a la Cámara de Comercio internacional

4. Globalización



Es un proceso económico, tecnológico, político, social y cultural a escala mundial que consiste en la creciente comunicación e interdependencia entre los distintos países del mundo uniendo sus mercados, sociedades y culturas, a través de una serie de transformaciones sociales, económicas y políticas que les dan un carácter global.

5. Factores exógenos:

Son aquellos elementos, circunstancias y variables que provienen de un campo exterior e influyen sobre la actividad determinada de un organismo social, repercutiendo así en la realización de dicha actividad.

Se clasifican en nacionales e internacionales.

¿Cuáles son?

- **Cientes:** Las organizaciones existen para satisfacer las necesidades de los clientes, es el quien absorbe el producto.
- **Competidores:** Son aquellos que ofertan un producto similar o igual al nuestro, lo cual condiciona el precio, las características y calidad de los productos.
- **Gobierno:** Para determinar el precio de exportación se ha de considerar la situación política y legal de cada país. Los factores político-legales reducen la libertad de la empresa para fijar sus precios solamente en función del mercado y de los costes.
- **Economía:** Algunos de los factores económicos que puede afectar en una organización son: las tasas de intereses, porcentaje de inflación, cambios en el ingreso disponible, índices del mercado laboral y el ciclo económico general
- **Tecnología:** Algunos beneficio son: mayor productividad, estándares mas altos de vida y mayor variedad de productos.
- **Transporte:** Es la operación de portear mercancía por un precio denominado flete, desde el país de origen hasta el país de destino.
 - Aéreo, marítimo, terrestreA mayor distancia, mayor será el precio, el cual recae en el precio de venta.



- Sociales: Las características económicas y socioculturales, la comparación con los productos sustitutos y los hábitos de consumo de cada país determinan la particular apreciación de los productos y de sus utilidades.

6. Factores endógenos

Son aquellas áreas en las que una empresa es deficiente y que de alguna manera impiden conseguir los objetivos inicialmente marcados.

7. Evolución del comercio internacional

Neolítica 9000 – 4000 El origen del comercio se remonta al descubrimiento de la agricultura

Edad antigua 3000 – Siglo V Las mercancías como medio de pago fueron poco prácticas sustituyéndolos por objetos y metales preciosos.

Edad Media Siglo V – XV (era de los descubrimientos) Surgen rutas comerciales transcontinentales que sirven para reactivar la economía en muchas regiones

Comercio transatlántico Siglo XVI – XVII Las travesías mejoran con el paso del barco de vapor.

Innovaciones en el transporte Siglo XVIII – XIX Construcción de carreteras y el transporte fluvial tuvo gran impacto en Europa y América

Globalización Siglo XX Surge un proceso de interdependencia entre países con la finalidad de dar paso a la competitividad en un entorno global.

Era tecnológica Siglo XXI Tendencia de compra venta de productos y servicios a través de medios electrónicos

8. Actividades de comercio

Concepto de Importación

Es el transporte legítimo de bienes y servicios nacionales exportados por un país para el uso o consumo interno de otro país.

Tipos de importación

Importación por consumo: Régimen aduanero por el cual las mercancías importadas pueden entrar en libre circulación dentro del territorio, previo pago de los derechos e impuestos a la importación exigibles con cumplimiento de las formalidades necesarias.



Importación temporal: Régimen aduanero que permite recibir dentro del territorio nacional, bajo un mecanismo suspensivo de derecho de aduana, impuestos y otros cargos de importación, aquellas mercancías destinadas a ser enviadas al exterior después de haber sido sometidas a un proceso de embalaje.

UNIDAD 2. DESARROLLO DE PROYECTOS DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL

¿Qué es la Exportación?

- Es cualquier bien o servicio enviado a otra parte del mundo, con propósitos comerciales.
- La exportación es el tráfico legítimo de bienes o servicios nacionales de un país pretendido para su uso o consumo en el extranjero.
- Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera de un estado.
- Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo complejidad de las diversas legislaciones y las condiciones especiales de estas operaciones pueden dar lugar, además a toda una serie de fenómenos fiscales.

¿Qué es la Exportación Temporal?

Es el régimen aduanero que permite la salida temporal al exterior de mercancías nacionales o nacionalizadas con la obligación de exportarlas definitivamente o reimportarlas en un plazo determinado, en el mismo estado luego de haber sido sometidos a una reparación, cambio o mejoramiento de sus características.

¿Qué es la Exportación definitiva?

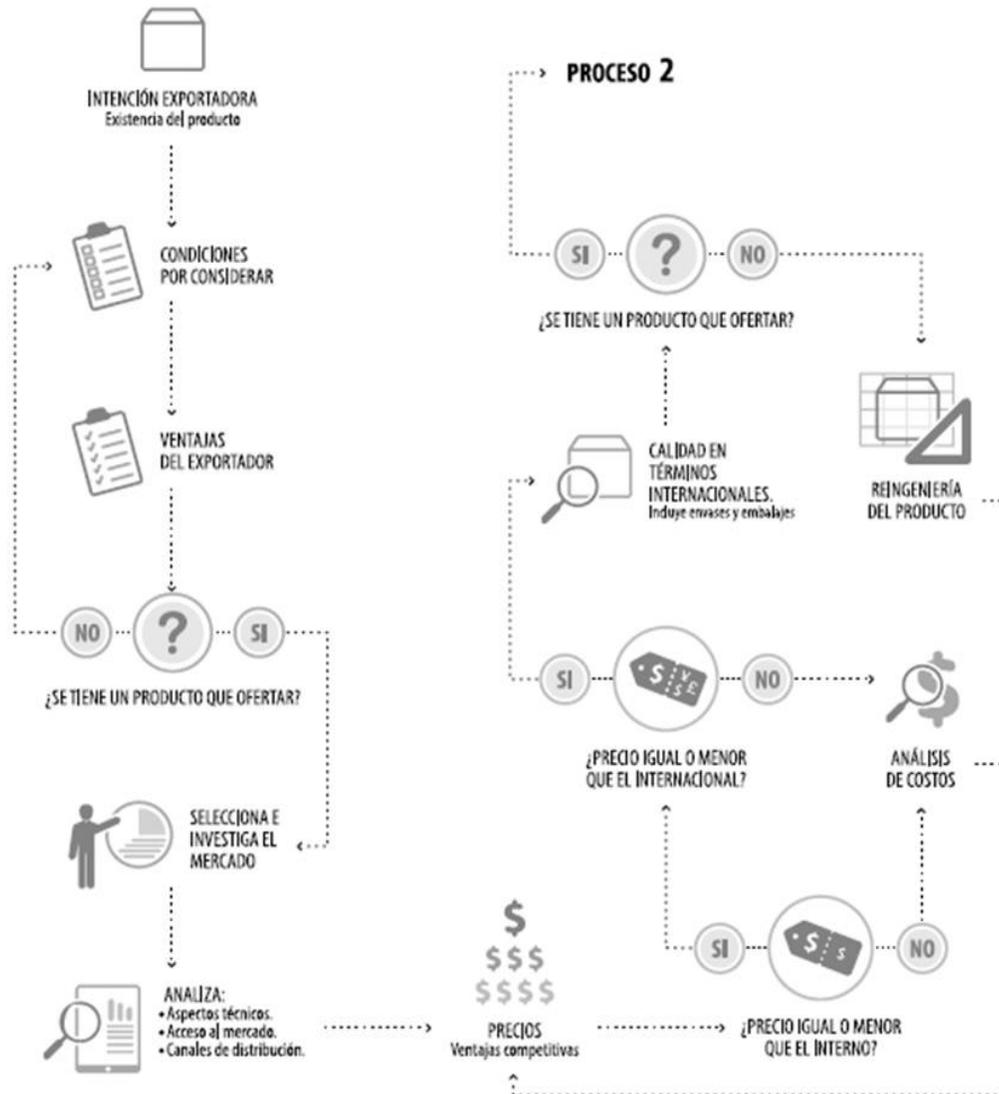
Es el régimen aduanero aplicable a las mercancías en libre circulación que salen del territorio aduanero para su uso o consumo definitivo en el exterior. La salida física de las mercancías del territorio nacional hacia el territorio aduanero de un tercer país, constituye la modalidad típica de exportación definitiva, el ingreso de mercancías del resto del territorio nacional hacia el extranjero.



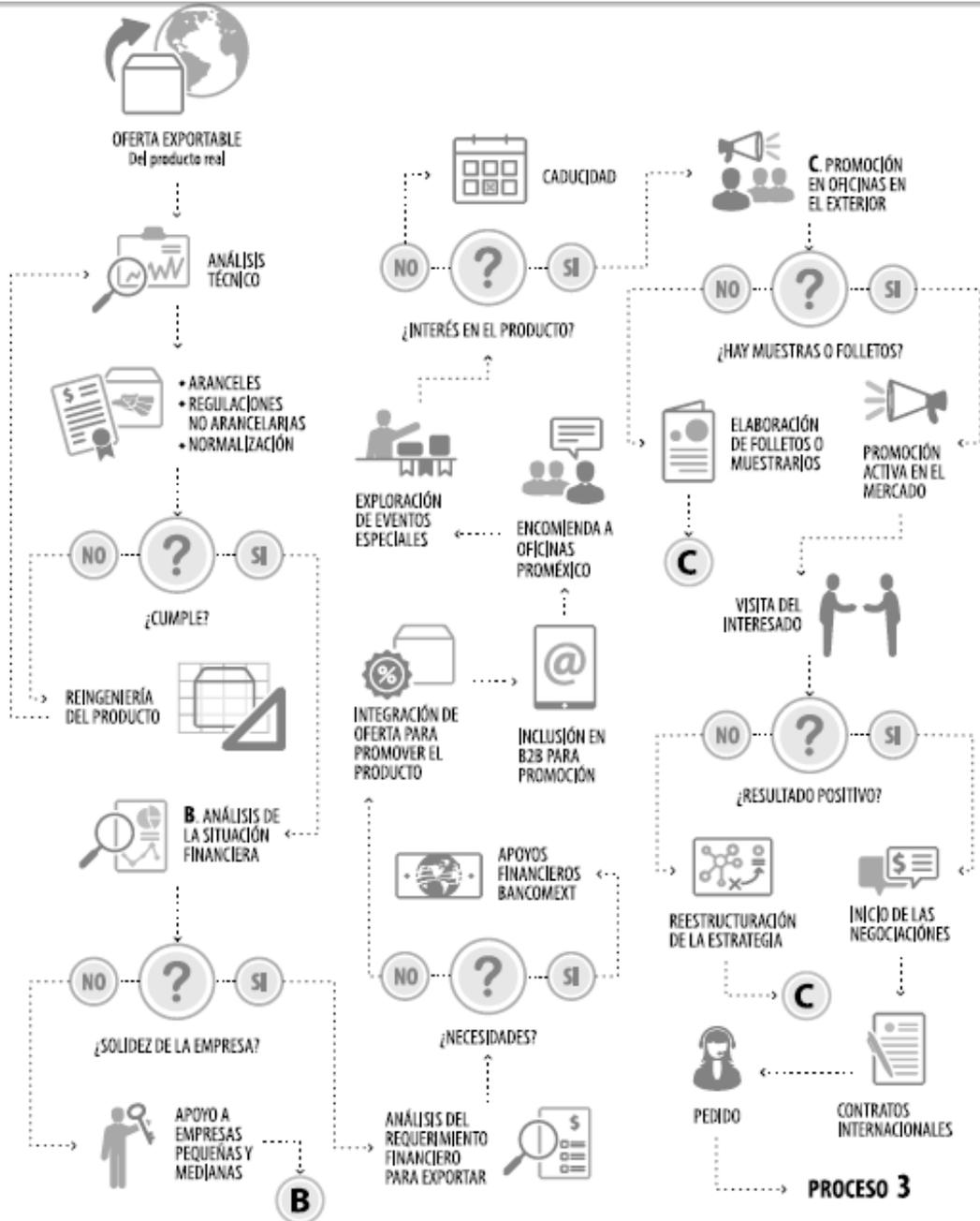
¿Cuáles son las fases de un proyecto exportación?

1. Viabilidad inicial
2. Viabilidad real
3. Exportación
4. Conclusión y perfeccionamiento.

¿Cuál es la fase de VIABILIDAD INICIAL del proyecto exportación?

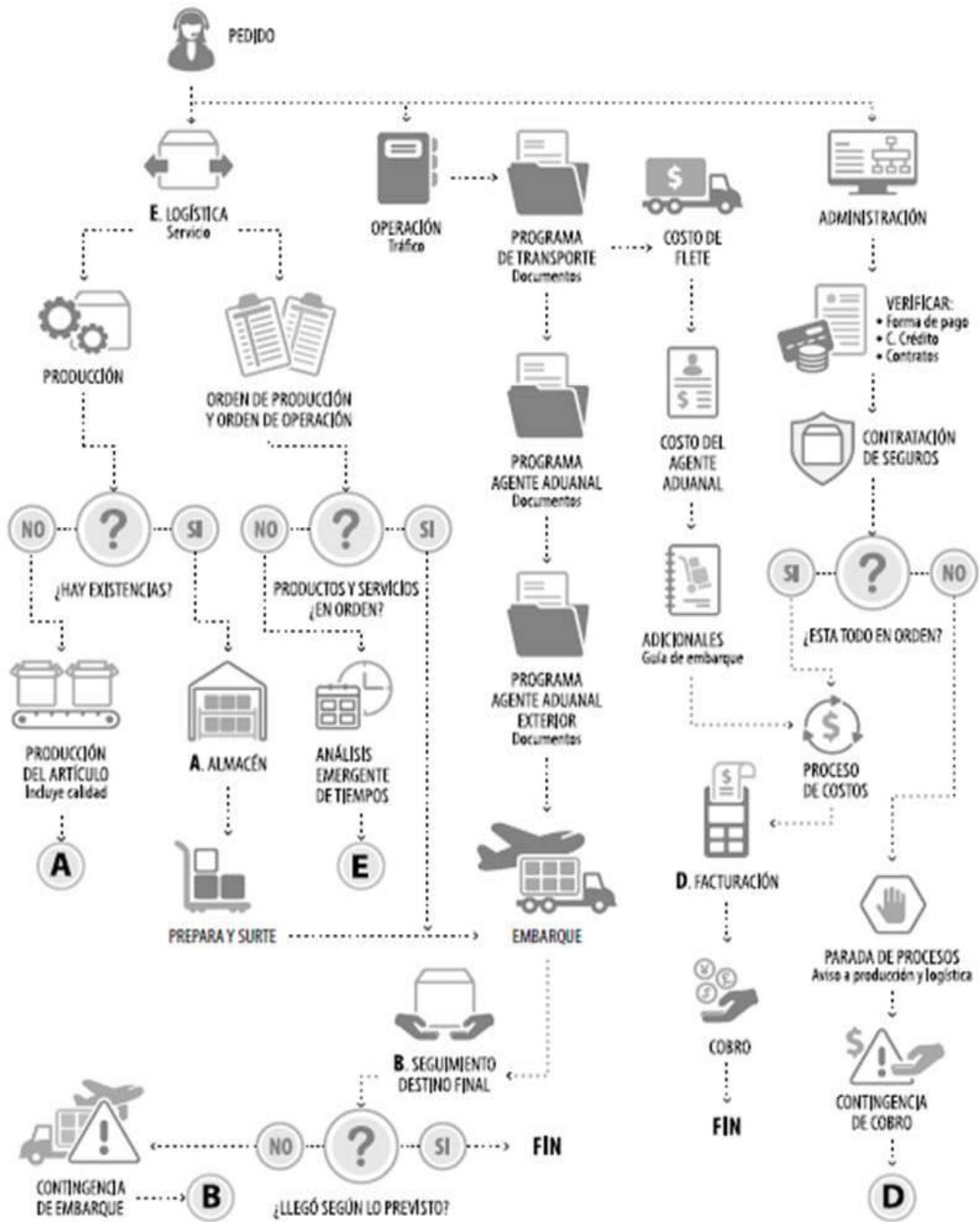


¿Cuál es la fase de VIABILIDAD REAL del proyecto exportación?

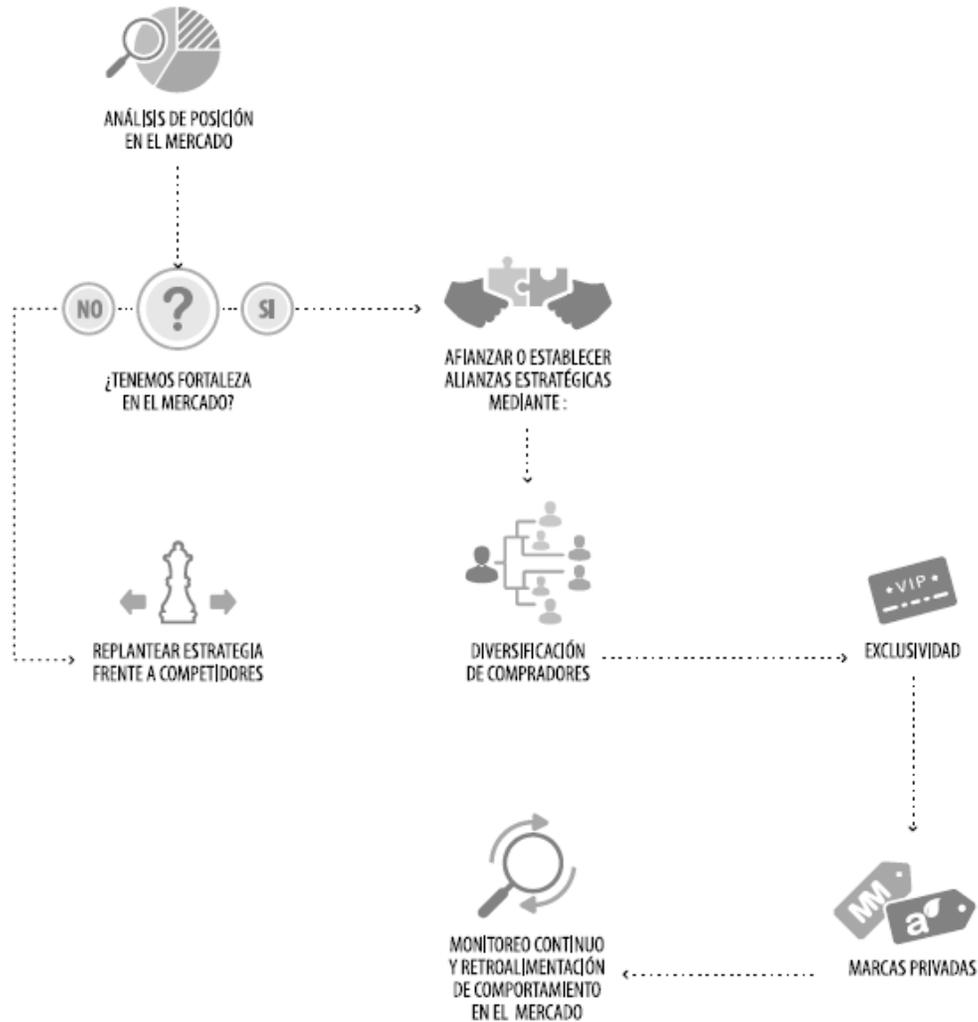




¿Cuál es la fase de EXPORTACIÓN en el proyecto?



¿Cuál es la fase de CONCLUSIÓN Y PERFECCIONAMIENTO del proyecto exportación?





¿Cuál es la Normatividad aplicable vigente?

La guía del exportador de BANCOMEXT, La LIGIE, SA, TIGIE

¿Qué es la LIGIE y cuál es su objetivo?

LEY DE IMPUESTOS GENERALES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN. Su objetivo es regular la entrada al territorio nacional y la salida del mismo de las mercancías y de medios en que se transportan o conducen.

¿Qué es el SA?

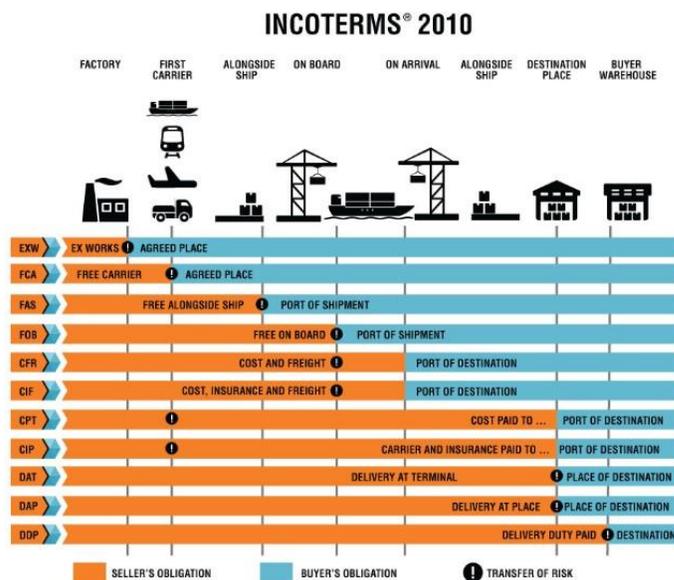
El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías, llamado también Sistema Armonizado o SA, es una nomenclatura internacional de mercancías creada por la Organización Mundial de Aduanas (OMA).

¿Qué es la TIGIE?

Es la Tarifa o impuesto de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación y se encarga de determinar el arancel de cada producto

Condiciones del escenario del país anfitrión

¿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 de acuerdo a la viabilidad inicial y real que propone BANCOMEXT

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.