



Comercio Exterior

Datos generales

Nombre de la asignatura		Nivel de formación	Clave de la asignatura
Comercio Exterior		Licenciatura	I5424
Prerrequisito		Area de formación	Departamento
Introducción a los Negocios Internacionales		Especializante Obligatoria	Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales
Academia	Modalidad	Tipo de asignatura	Prerrequisito de % de créditos
Comercio y Operaciones Internacionales	Semipresencial Mixta	Curso-Taller	0 %

Carga horaria

Teoría Práctica Total Créditos

40	40	80	8
----	----	----	---

Trayectoria de la asignatura

Contenido del programa

Presentación

Las actividades internacionales principalmente el comercio, se han convertido en un parteaguas para la consolidación de los países. Para México el comercio es sin duda alguna la actividad de más alto crecimiento en los últimos años, de tal manera que se requiere de un profesional que conozca a profundidad las regulaciones y actividades del comercio exterior.

Objetivos del programa

Objetivo general

Conocer y Analizar las actividades de comercio exterior, las fortalezas para México y la participación para las empresas.

Los conocimientos, aptitudes, actitudes, valores, capacidades y habilidades que el alumno deberá adquirir con base al desarrollo de la unidad

-

Contenido

Contenido temático

UNIDAD I. Fundamentos del comercio exterior de México

UNIDAD II. Proyecto de exportación

UNIDAD III. Marco Jurídico del comercio Exterior Mexicano

UNIDAD IV. Organismos públicos y privados que promueven, regulan y financian el comercio Exterior mexicano.

UNIDAD V. Análisis e integración del anteproyecto de exportación.

Contenido temático

Unidad I. Fundamentos del comercio exterior mexicano.

- 1.1 Conceptos básicos del comercio exterior
- 1.2 Antecedentes del comercio exterior en México
- 1.3 Desarrollo del plan de exportación

Unidad II. Proyecto de exportación

- 2.1 Definición del plan de exportación
- 2. Desarrollo del plan de exportación
- 2.2 Presentación del plan de exportación
- 2.3 Características de la guía sectorial de exportación
 - 2.3.1 Tendencias del mercado internacional
 - 2.3.2 Formulación estratégica para la exportación

Unidad III. Marco Jurídico del Comercio Exterior Mexicano

- 3.1 Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos: artículos relacionados con el comercio exterior.
- 3.2 Ley de inversión extranjera (Inversión extranjera en México)
- 3.3 Ley de Comercio Exterior (aranceles y promoción de las exportaciones)
- 3.4 LIGIE (Clasificación arancelaria del producto a exportar)
- 3.5 Ley de Infraestructura de la Calidad (LIC)
 - 3.5.1 Caso relativo a las NOM
- 3.6 Ley de Aprobación de tratados internacionales en materia económica
 - 3.6.1 – Tratados y Acuerdos en vigor de México
- 3.7 Ley Federal de Derechos
 - 3.7.1 Pago de derechos por la prestación de servicios aduaneros

UNIDAD IV. Organismos públicos y privados que promueven y financian el comercio exterior mexicano.

- 4.1 Organismos del Gobierno Federal
 - 4.1.1. Programas de Bancomext
 - 4.1.2. Programas de NAFIN
 - 4.1.3 Programas de fomento al comercio exterior
- 4.2 Programas de apoyo al emprendimiento estatal
- 4.3 Organismos del sector privado
 - 4.3.1 American Chamber of Mexico
 - 4.3.2. ANIERM
 - 4.3.3 CAAAREM
 - 4.3.4 CANACO
 - 4.3.5 COMCE

UNIDAD V. Análisis e integración del anteproyecto de exportación

- 5.1 La empresa
 - 5.1.2 La empresa ante el reto de exportación
- 5.2 El producto
- 5.3 El mercado meta
- 5.4 Comercialización internacional (canales de distribución)
- 5.5 Material promocional
- 5.6 Integración al ámbito exportador
- 5.7 Financiamiento
- 5.8 Forma de pago internacional

5.9 Logística de exportación

5.10 Formación del precio de exportación

5.11 Conclusiones

5.12 Anexos (Documentos necesarios para exportar) gráficos, estadísticas, etc.

Actividades prácticas

Elaboración de un Proyecto de Exportación. Exposición de los Alcances del Proyecto. Visita a organismos de apoyo al comercio exterior. Así como el desarrollo de casos prácticos enfocados a resolución de problemas comunes en el comercio exterior. Asistir al Negomarket 2026B del 9 al 14 de noviembre de 2026.

Metodología

Aprendizaje basado en problemas, aprendizaje colaborativo, aula invertida, estudio de casos, asistencias a tutorías. Asistencia y/o participación en seminarios, conferencias y convenciones. Lectura de temas selectos en lengua extranjera.

Evaluación

Proyecto de Exportación y Exposición	40%
Tareas y Actividades	30%
Exámenes	30%
Total	100%

El ciclo escolar 2026 B inicia el lunes 17 de agosto de 2026.

Fin de cursos del ciclo escolar 2026B y fecha límite para el registro y la publicación de la evaluación continua en el periodo ordinario: viernes 11 de diciembre de 2026.

Fecha límite para el registro y la publicación de la evaluación continua en el periodo extraordinario: miércoles 16 de diciembre de 2026.

Asistencia del 80% a las clases para tener derecho a la calificación en el periodo ordinario.

Asistencia al 65% de las clases para tener derecho a la calificación en el periodo extraordinario.

Días feriados: miércoles 16 de septiembre, lunes 12 de octubre, lunes 2 de noviembre, lunes 16 de noviembre.

Vacaciones de invierno del sábado 19 de diciembre de 2026 al miércoles 6 de enero 2027.

Bibliografías

Bibliografía

Libro

Ingeniería de la Exportación: Cómo Elaborar Planes Innovadores de Exportación.

Minervini, N. (2014) Cengage Learning No. Ed 1

ISBN:

Libro

Derecho Corporativo y la Empresa

Sanromán Aranda, R., Cruz Gre (2008) Cengage Learning No. Ed 1

ISBN:

Libro

Comercio Internacional OCDE

Love,P. Lattimore, R. (2015) UNAM No. Ed .

ISBN: ISBN

Libro

Globalización Económica orígenes y consecuencias OCDE

Huwart, J. Y.,Verdier, L. (2015) UNAM No. Ed .

ISBN: ISBN

Libro

Elementos de Comercio Exterior

García Fonseca, C. (2013) Trillas No. Ed .

ISBN: ISBN

Libro

Guía para la pyme exportadora: aduanas, logística e inspección,

Arola, Taric y AENOR (2015) AENOR (Asociación Española No. Ed .

ISBN: ISBN

Otros materiales

Revista: Paulo, E. M., & Souza, O. T. (2023). Foreign Trade and Income. Convergence in Latin America. *Economies*, 11(9), 235. <https://doi.org/10.3390/economies11090235>

Descripción: Paulo, E. M., & Souza, O. T. (2023). Foreign Trade and Income Convergence in Latin America. *Economies*, 11(9), 235. <https://doi.org/10.3390/economies11090235>

Revista: Xie, M., & Huang, X. (2023). The Relationship between Foreign Trade and Regional Economic Growth: Based on Cointegration - Granger Causality Test. <https://doi.org/10.4108/eai.9-12-2022.2327567>

Descripción: Artículo

Revista: Chen, F., Xin, Y., & Ma, N. (2025). Can digital transformation affect the exports of foreign trade firms? *Transformations In Business & Economics*, 24(1 (64)), 82-101

Descripción: <https://doi.org/10.15388/tibe.2025.24.1.4>

Revista: Montero, P. A., & Recio, L. Á. H. (2025). Does foreign trade limit the economic growth of regions? *Review Of Regional Research*, 45(4), 711-737.

Descripción: <https://doi.org/10.1007/s10037-025-00258-8>

Revista: Zofío, J. L., Barbero, J., Díaz-Lanchas, J., & Persyn, D. (2025b). National and foreign trade elasticities: a spatial econometrics approach. *Regional Studies*, 59(1).

Perfil del profesor

En docente deberá contar con grado de maestría preferentemente en negocios internacionales, comercio exterior, comercio internacional y afines, así como una experiencia de dos años.

Lugar y fecha de su aprobación

Se revisó y actualizó en CUCEA, en el Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales, en el G 306, en junio de 2026, durante la Reunión de Academia.

Instancias que aprobaron el programa

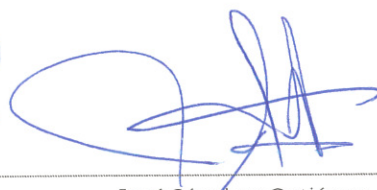
Programa aprobado en la reunión del Colegio Departamental del Departamento de Mercadotecnia y Negocios Internacionales, en el G 306, en junio de 2026.



Jorge Pelayo Maciel
Presidente de la Academia



Centro Universitario de
Ciencias Económicas Administrativas
Departamento de Mercadotecnia
y Negocios Internacionales



José Sánchez Gutiérrez
Jefe del Departamento