

# TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA

## HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Nombre de la asignatura</b>	<b>Comercio internacional</b>
<b>2. Competencias</b>	Diseñar estrategias de mercado, identificando oportunidades de negocio, para el fortalecimiento nacional e internacional de las organizaciones.
<b>3. Cuatrimestre</b>	Cuarto
<b>4. Horas Prácticas</b>	60
<b>5. Horas Teóricas</b>	30
<b>6. Horas Totales</b>	90
<b>7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre</b>	6
<b>8. Objetivo de la Asignatura</b>	El alumno contrastará el marco jurídico, económico, social y cultural mexicano y de los principales países socios comerciales; para ejecutar acciones de comercio exterior.

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
<b>I. Legislación relativa al comercio internacional.</b>	14	6	20
<b>II. Incoterms, instrumentos de pago, transportes.</b>	14	6	20
<b>III. Proceso de compra-venta</b>	14	6	20
<b>IV. Operación aduanera</b>	18	12	30
<b>Totales</b>	<b>60</b>	<b>30</b>	<b>90</b>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# COMERCIO INTERNACIONAL

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	<b>I. Legislación relativa al comercio internacional.</b>
<b>2. Horas Prácticas</b>	14
<b>3. Horas Teóricas</b>	6
<b>4. Horas Totales</b>	20
<b>5. Objetivo</b>	El alumno empleará los conceptos, la normatividad nacional e internacional y los organismos reguladores relativos a la legislación aduanera para realizar operaciones de comercio exterior.

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Política comercial, proteccionismo (neoproteccionismo, barreras arancelarias y no arancelarias)	Identificar los conceptos relacionados con la política comercial y el proteccionismo en el comercio exterior	Desarrollar alternativas de defensa jurídica y de organismos de control en función de la política comercial y el proteccionismo para un caso dado, dentro del comercio exterior.	Organizado Negociador Analítico Crítico
Agencias reguladoras del comercio internacional: BANCOMEXT, GATT y OCDE, OMC, OMA / Nacional.- dependencias y organismos de gobierno.	Identificar las agencias, dependencias y organismos reguladoras dentro del comercio exterior	Seleccionar las alternativas viables para un caso determinado. Hacer uso de los beneficios y ventajas que ofrece ser país miembro de estas organizaciones	Emprendedor Organizado Negociador Analítico Crítico

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
TLC y convenios comerciales con Centro y Sudamérica, Unión Europea, Asia y otros países.	Identificar los convenios y tratados establecidos en el comercio exterior. TLC y convenios con Centro Sudamérica, Unión europea, Asia y otros países	Desarrollar propuestas y acciones relacionadas con la organización, planeación y ejecución dentro del comercio exterior. Identificar los procesos de negociación y las principales características de las contrapartes.	Emprendedor Organizado Negociador Analítico Crítico
Normatividad nacional e internacional (envase, empaque y embalaje) en el comercio exterior	Reconocer las normas (norma ISO3394, NIMF) y principios que determinan directrices en el comercio exterior.	Preparar el producto o servicio en empaque, envase o embalaje; así como en regulaciones sanitarias cubriendo los lineamientos del comercio exterior.	Creativo Organizado Analítico Crítico Responsable
Legislación aduanera relativa al comercio internacional (Ley comercio exterior, ley aduanera, ISR, IVA, código fiscal de la federación)	Reconocer las normas y principios que regulan el comercio exterior en sus diferentes modalidades.	Determinar los lineamientos arancelarios, impuestos compensatorios y de consumo en el país destino de un producto o servicio	Organizado Analítico Crítico Sistemático

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

## COMERCIO INTERNACIONAL

<b>Proceso de evaluación</b>		
<b>Resultado de aprendizaje</b>	<b>Secuencia de aprendizaje</b>	<b>Instrumentos y tipos de reactivos</b>
<p>A través de un caso, elaborará un documento que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Las políticas comerciales y de proteccionismo.</li> <li>- Las barreras arancelarias y no arancelarias.</li> <li>- La selección de las agencias y dependencias reguladoras de comercio exterior apropiadas.</li> <li>- La justificación del convenio que se utilizará en el proceso de negociación.</li> <li>- La operación de las normas y principios que inciden en el comercio exterior.</li> </ul> <p>Fundamentando la elección en cada uno de los puntos.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Comprender los diferentes esquemas sociopolíticos y económicos relacionados con la política comercial y el proteccionismo.</li> <li>2.- Analizar la normatividad, los organismos y promotoras que inciden en una operación de comercio exterior.</li> <li>3. Analizar el proceso de negociación.</li> <li>4.- Diferenciar la aplicación de convenios, tratados, normas, acuerdos y principios en el comercio exterior.</li> <li>5.- Analizar las etapas y actividades a aplicar en el envase, empaque y embalaje bajo los estándares de normatividad internacional.</li> </ol>	<p>Estudios de casos Lista de verificación</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

## COMERCIO INTERNACIONAL

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Análisis de casos Tareas de investigación Discusión en grupo	pintarrón computadora cañón internet impresos (revistas especializadas, casos, normatividad y/o estándares internacionales, legislación aduanera, compendio de comercio exterior)

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

# COMERCIO INTERNACIONAL

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1. Unidad Temática</b>	<b>II. Incoterms, instrumentos de pago y transportes</b>
<b>2. Horas Prácticas</b>	14
<b>3. Horas Teóricas</b>	6
<b>4. Horas Totales</b>	20
<b>5. Objetivo</b>	El alumno ejercerá las diferentes herramientas para coadyuvar en el proceso de gestión dentro del comercio exterior.

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Incoterms (término de venta)	Identificar la clasificación de los INCOTERMS (ExW, FCA, FAS, FOB, CIF, CFR, TPH, CIP, DAF, DES, DEQ, DDU, DDP) los términos de venta que incidirán en las negociaciones dentro del comercio exterior.	Determinar el incoterm que permita una negociación eficaz dentro del comercio exterior	Crítico Analítico Sistemático Organizado
Instrumentos de pago (carta de crédito, leasing financiero, operaciones bursátiles)	Reconocer los instrumentos de pago que se utilizan en las negociaciones dentro del comercio exterior.	Seleccionar los instrumentos de pago pertinentes en la negociación dentro del comercio exterior, justificando el beneficio de cada uno de ellos.	Crítico Analítico Sistemático Organizado
Logística y transportes	Identificar los modos y tipos de transporte, cotizaciones, regulaciones de almacenaje y aduana.	Seleccionar las alternativas de logística y transporte para el comercio exterior de una organización.	Crítico Analítico Sistemático Organizado

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

## COMERCIO INTERNACIONAL

<b>Proceso de evaluación</b>		
<b>Resultado de aprendizaje</b>	<b>Secuencia de aprendizaje</b>	<b>Instrumentos y tipos de reactivos</b>
<p>A través de un caso dado, elaborará un documento que integre los siguientes principios:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Aplicación de los términos de venta (INCOTERMS) e instrumentos de pago dentro de la negociación.</li> <li>- Selección del tipo de transporte.</li> <li>- Identificación de las regulaciones en almacenaje y aduanas.</li> </ul> <p>Justificando cada uno de los puntos anteriores.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Comprender los términos de venta (INCOTERMS), los instrumentos de pago.</li> <li>2.- Analizar la relación costo-beneficio en forma cualitativa y cuantitativa mediante ejercicios prácticos relacionados con el comercio exterior.</li> <li>3.- Identificar las diferentes alternativas y características en el transporte dentro del comercio exterior.</li> <li>4.- Seleccionar los términos de venta internacionales en la comercialización de un producto o servicio.</li> </ol>	<p>Lista de verificación Estudio de casos</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

## COMERCIO INTERNACIONAL

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Análisis de Casos Discusión en grupo	pintarrón computadora cañón internet impresos (revistas especializadas, casos)

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
<b>X</b>		

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX



# COMERCIO INTERNACIONAL

## UNIDADES TEMÁTICAS

<b>1.Unidad Temática</b>	<b>III Proceso de compra-venta</b>
<b>2.Horas Prácticas</b>	14
<b>3.Horas Teóricas</b>	6
<b>4.Horas Totales</b>	20
<b>5.Objetivo</b>	El alumno gestionará el proceso de compra-venta en operaciones relacionadas con el comercio exterior mediante una carta de crédito u otro instrumento financiero para determinar el precio de exportación del producto y la forma de cobro.

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Etapas del proceso de compra-venta.	Identificar las diferentes etapas del proceso de compra-venta (cotización, contrato de compra-venta, medios de pago y documentos de exportación), responsabilidades y manejo del proceso dentro del comercio exterior.	Desarrollar las etapas del proceso de compra-venta internacional.	Organizado Analítico Sistemático Crítico

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Documentos necesarios para el proceso de compra-venta.	Identificar el uso y aplicación de los documentos negociados dentro del proceso de compra-venta en el comercio exterior: Factura, lista de empaque, certificado de origen, de calidad, de inspección, de seguros, conocimiento de embarque.	Seleccionar los formatos correspondientes a cada etapa del proceso de la negociación.	Organizado Analítico Sistemático Crítico

### **COMERCIO INTERNACIONAL**

<b>Proceso de evaluación</b>		
<b>Resultado de aprendizaje</b>	<b>Secuencia de aprendizaje</b>	<b>Instrumentos y tipos de reactivos</b>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

<p>A través de un caso dado elaborará un documento que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Las etapas del proceso de compra-venta desarrolladas: Cotización, contrato de compraventa, medios de pago y documentos de exportación.</li> <li>- Los documentos de gestión y trámites aduanales: Factura, lista de empaque, certificado de origen, de calidad, de inspección, de seguros y conocimiento de embarque.</li> <li>- Los documentos de negociación: Carta comercial, INCOTERMS y plan de negocios.</li> </ul>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Analizar el proceso de compra-venta en una negociación internacional.</li> <li>2.- Identificar los documentos que intervienen en cada etapa del proceso de compra – venta.</li> <li>3.- Realizar operaciones del proceso de compra – venta de un producto en el comercio exterior.</li> </ol>	<p>Estudio de casos Lista de verificación</p>
---	--	---

## COMERCIO INTERNACIONAL

### Proceso enseñanza aprendizaje

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Equipos colaborativos Análisis de casos Discusión en grupo	Pintarrón Computadora Cañón Internet Impresos (revistas especializadas, casos)

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

## COMERCIO INTERNACIONAL

### UNIDADES TEMÁTICAS

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE  
DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

<b>1. Unidad Temática</b>	<b>IV Operación aduanera</b>
<b>2. Horas Prácticas</b>	18
<b>3. Horas Teóricas</b>	12
<b>4. Horas Totales</b>	30
<b>5. Objetivo</b>	El alumno gestionará el proceso de la operación aduanera dentro del comercio exterior para el intercambio de bienes o servicios.

<b>Temas</b>	<b>Saber</b>	<b>Saber hacer</b>	<b>Ser</b>
Regímenes y trámites aduaneros.	Identificar los procesos aduaneros en la negociación del comercio exterior como clasificación arancelaria de la TIGIE y sistema armonizado.	Seleccionar los procesos aduaneros para la negociación efectuada.	Organizado Analítico Sistemático Crítico
Aduana, Agente aduanal y sus funciones.	Reconocer el trabajo y funciones de la Aduana y del agente aduanal.	Seleccionar la Aduana y al agente aduanal con base en la ubicación geográfica, precio y servicios logísticos.	Organizado Analítico Sistemático Crítico
Programas de fomento.	Identificar los programas de fomento que sirven de apoyo en el comercio exterior: Pitex, Altex, Máquila, Inmex, Prosec, Draw Back, Constancia de exportación.	Seleccionar los programas de fomento considerando la operación de comercio exterior	Organizado Analítico Sistemático Crítico

## COMERCIO INTERNACIONAL

<b>Proceso de evaluación</b>		
<b>Resultado de aprendizaje</b>	<b>Secuencia de aprendizaje</b>	<b>Instrumentos y tipos de</b>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

		<b>reactivos</b>
<p>A través de un caso dado, entregará un documento que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- El régimen aduanero</li> <li>- La fracción arancelaria correspondiente y su impuesto.</li> <li>- El precio del producto de acuerdo a la negociación pactada.</li> <li>- Tiempo de entrega, condiciones de pago</li> <li>- Tipo de INCOTERM.</li> <li>- Normas oficiales</li> <li>- Proteccionismo</li> <li>- Los documentos correspondientes dentro del proceso de exportación</li> <li>- Medio de transporte,</li> <li>- Programa de fomento a aplicar, aduana y agente aduanal.</li> </ul> <p>Justificando cada uno de los puntos anteriores.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.- Comprender el proceso de operación aduanera y las funciones de los participantes</li> <li>2.- Identificar los trámites arancelarios</li> <li>3.- Analizar las alternativas de Programas de Fomento en apoyo al comercio exterior</li> <li>4.- Comprender el proceso aduanero para un bien o servicio.</li> </ol>	<p>Estudio de casos Lista de verificación</p>

## COMERCIO INTERNACIONAL

<b>Proceso enseñanza aprendizaje</b>	
<b>Métodos y técnicas de enseñanza</b>	<b>Medios y materiales didácticos</b>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Equipos colaborativos Tareas de investigación Análisis de Casos	pintarrón computadora cañón internet impresos (revistas especializadas, casos)
---	--

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

## COMERCIO INTERNACIONAL

### CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE  
DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Emplear los programas de fomento a la exportación de acuerdo al giro de la organización para aprovechar las facilidades y beneficios fiscales a empresas exportadoras e importadoras.</p>	<p>Elabora un documento en el que justifique la selección de los programas elegidos para el fomento a la exportación de acuerdo a los objetivos organizacionales.</p>
<p>Seleccionar los términos internacionales de comercio (INCOTERMS), reglas internacionales para la interpretación de términos comerciales de acuerdo a los recursos logísticos de la empresa para la correcta repartición de los derechos y obligaciones del vendedor (exportador) y del comprador (importador) formas de compra venta.</p>	<p>Elabora cotizaciones internacionales para evaluar el costo-beneficio de la negociación (cualitativa y cuantitativamente).</p>
<p>Elaborar planes de negocio de comercio exterior con base a las necesidades detectadas en mercados globalizados para el fortalecimiento de la empresa.</p>	<p>Elabora el plan de negocios de comercio exterior con los siguientes requisitos: Descripción del negocio, análisis del mercado internacional, plan administrativo, planes operativos de producción y mercadotecnia internacional, riesgos críticos y la integración del plan financiero.</p>

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**



## COMERCIO INTERNACIONAL

### FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D.	(2005)	Negocios internacionales: Ambientes y Operaciones	Santiago	Chile	Panorama socioeconómico
Carbajal, C.	(2005)	<i>Derecho aduanero.</i>	D.F.	México.	Ed. Porrúa
Ediciones Fiscales ISEF	(2009)	<i>Compendio de Comercio Exterior 2009.</i>	D.F.	México.	Ediciones Fiscales ISEF
Reyes., L.	(2009)	<i>Sistema Aduanero Mexicano 2009.</i>	D.F.	México.	Bufete Internacional
Bancomext	(2009)	<i>Guía básica del exportador.</i>	D.F.	México.	Bancomext
Mercado, S.	(2006)	<i>Comercio internacional. Vol. 01: Mercadotecnia internacional, importación-exportación.</i>	D.F.	México.	Limusa
Mercado, S.	(2006)	<i>Comercio internacional. Vol. 02: incluye Tratado de Libre Comercio.</i>	D.F.	México.	Limusa
Alcaraz, V.	(2007)	<i>Diccionario de comercio internacional: importación y exportación.</i>	Madrid	España	Editorial Ariel
Cabello, P.	(2000)	<i>Las aduanas y el comercio internacional.</i>	Madrid	España	ESIC

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

<b>Autor</b>	<b>Año</b>	<b>Título del Documento</b>	<b>Ciudad</b>	<b>País</b>	<b>Editorial</b>
Daniels, J., Radebaugh,L. y Sullivan,D.	(2005)	Negocios internacionales: Ambientes y Operaciones	Santiago	Chile	Panorama socioeconómico
Trejo, P.	(2008)	<i>El sistema aduanero de México</i>	D.F.	México.	Editorial Tax Edrs Unidos

**ELABORÓ:** COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE  
DESARROLLO DE NEGOCIOS

**APROBÓ:** C. G. U. T.

**REVISÓ:** COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

**FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:** SEPTIEMBRE 2009

**F-CAD-SPE-23-PE-XXX**