



DIRECTORIO

Secretario de Educación Pública

Dr. José Ángel Córdova Villalobos

Subsecretario de Educación Superior

Dr. Rodolfo Tuirán Gutiérrez

Coordinadora de Universidades Politécnicas

Mtra. Sayonara Vargas Rodríguez

ORIGINAL

PÁGINA LEGAL

Participantes

Lic. Ma. De los Ángeles Solís Márquez - Universidad Politécnica de Tulancingo

Primera Edición: 2012

DR © 2012 Coordinación de Universidades Politécnicas.

Número de registro:

México, D.F.

ISBN-----

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
PROGRAMA DE ESTUDIOS	2
FICHA TÉCNICA.....	3
DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO.....	5
INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN.....	12
GLOSARIO.....	30
BIBLIOGRAFÍA	45

ORIGINAL

INTRODUCCIÓN

El Comercio Internacional en nuestros días constituye un sector importante en la economía nacional, consiste en las actividades relacionadas con la compra venta de bienes y servicios entre dos o más países con la finalidad de obtener o incrementar las ganancias, por lo que es de suma importancia que se aplique de la mejor manera en las organizaciones.

La asignatura de Comercio Internacional faculta al alumno para identificar los elementos del Comercio Internacional, reconociendo y valorando la importancia de cada uno de estos. Este manual integra la evolución del Comercio Internacional, definiciones, características, Incoterms 2011, tipos de programas de fomento a la exportación, entre otros importantes.

En resumen en éste manual el alumno encontrará las bases para implantar el Comercio Internacional a una organización, soportada por la aplicación de ejercicios que le generen las competencias requeridas en el modelo y tener éxito en su gestión laboral futura.

La edición del presente manual tiene como propósito proporcionar un documento que sirva de guía al profesor en la impartición de la asignatura, facilitando con ello el desarrollo de competencias en el alumno.

PROGRAMA DE ESTUDIOS

DATOS GENERALES																		
NOMBRE DEL PROGRAMA EDUCATIVO:		LICENCIATURA EN ADMINISTRACION Y GESTION DE PYMES																
OBJETIVO DEL PROGRAMA EDUCATIVO:		Formar profesionistas con capacidades gerenciales altamente competitivos que respondan a los desafíos a los que se enfrentan las organizaciones en ambientes de incertidumbre, dirigiendo eficazmente sus recursos y funciones, a través de una visión vanguardista para diseñar, evaluar y aplicar estrategias que permitan innovar o mejorar procesos en las organizaciones en un marco de sustentabilidad.																
NOMBRE DE LA ASIGNATURA:		Comercio Internacional.																
CLAVE DE LA ASIGNATURA:		COI-CV																
OBJETIVO DE LA ASIGNATURA:		El alumno será capaz de identificar el funcionamiento del sistema económico en su interrelación con los distintos países del mundo, abarcando los flujos real y financiero y los procesos de apertura y globalización.																
TOTAL HRS. DEL CUATRIMESTRE:		90 hrs.																
FECHA DE EMISIÓN:		04 de Julio 2012																
UNIVERSIDADES PARTICIPANTES:		Universidad Politécnica de Tlaxiaco.																
CONTENIDOS PARA LA FORMACIÓN			ESTRATEGIA DE APRENDIZAJE										EVALUACIÓN		OBSERVACIÓN			
UNIDADES DE APRENDIZAJE	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	EVIDENCIAS	TECNICAS SUGERIDAS		ESPACIO EDUCATIVO			MOVILIDAD FORMATIVA		MATERIALES REQUERIDOS	EQUIPOS REQUERIDOS	TOTAL DE HORAS				TÉCNICA	INSTRUMENTO	
			PARA LA ENSEÑANZA (PROFESOR)	PARA EL APRENDIZAJE (ALUMNO)	AULA	LABORATORIO	OTRO	PROYECTO	PRÁCTICA			TEÓRICA		PRÁCTICA				
												Presencial	NO Presencial	Presencial				NO Presencial
1.- INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL	<p>Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Identificar los fundamentos primordiales que envuelven al comercio internacional, centrados en el proceso de negociación. *Identificar la política de comercio internacional. * Describir las relaciones comerciales de México con otros Países. 	<p>EC1. Cuestionario de identificación de conceptos del comercio internacional y funciones dentro del proceso de negociación.</p> <p>EP1: Proyecto de investigación que incluya las relaciones comerciales de México con otros Países.</p> <p>ED1: Exposición del proyecto de investigación que incluya las relaciones comerciales de México con otros Países.</p>	*Exposición con apoyo bibliográfico	*Recopilación de información documental.	X	NA	NA		NA	Proyecto de descripción de relaciones comerciales de México con otros Países	*Pizarra, material impreso, libro, dispositivos.	*Cañón y equipo de cómputo.	8	0	5	2	Documental y Campo	<ul style="list-style-type: none"> *Cuestionario de conceptos del comercio internacional y funciones dentro del proceso de negociación. * Lista de cotejo para Proyecto de investigación que incluya las relaciones comerciales de México con otros Países. * Guía de observación para exposición del Proyecto de investigación que incluya las relaciones comerciales de México con otros Países.
2.- RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES	<p>Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Comparar los procesos de integración y cooperación comercial actual, principalmente en las economías de mercado, las tendencias actuales, formación de bloques comerciales, tarifas arancelarias, tratados o acuerdos comerciales de los que México forma parte. 	<p>EP1. Cuadros comparativos sobre las ventajas que tiene México con los países con los que tiene Acuerdos y Tratados comerciales.</p> <p>ED1. Panel de discusión sobre las tendencias actuales de los mercados internacionales.</p>	*Realización de cuadros comparativos.	*Lectura comentada	X	NA	NA	N/A	NA	Pizarra, material impreso, bibliografía, dispositivos.	Cañón y computadora	12	0	5	2	Documental Campo	<ul style="list-style-type: none"> *Lista de cotejo de los cuadros comparativos de los países con los que México tiene acuerdos y Tratados comerciales. *Guía de Observación del panel de discusión sobre la tendencia de los mercados internacionales. 	
3.- ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	<p>Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Determinar las diferentes estrategias que deben aplicar las empresas para competir con éxito en el comercio internacional, aprovechando los apoyos internacionales y nacionales a las actividades exportadoras. 	<p>EP1. Cuadros comparativos de los apoyos nacionales e internacionales.</p> <p>EP2. Proyecto que incluya la aplicación de los programas de apoyo en una empresa.</p> <p>ED1. Participación en panel de discusión sobre los programas de apoyo.</p>	*Lectura comentada.	*realización de cuadros comparativos	X	X	X		NA	Proyecto de la Aplicación de los Programas de Apoyo en una empresa	Pizarra, material impreso, bibliografía, dispositivos, Software para el simulador de negocios	Cañón y computadora	5	0	15	4	Documental y de Campo	<ul style="list-style-type: none"> *Lista de Cotejo para Cuadros comparativos de los apoyos nacionales e internacionales. *Lista de cotejo que incluya la aplicación de los programas de apoyo en una empresa. *Guía de Observación para el panel de discusión sobre los programas de apoyo.
4.- PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.	<p>Al completar la unidad de aprendizaje, el alumno será capaz de:</p> <ul style="list-style-type: none"> * Identificar oportunidades de negocios conforme al análisis de mercados internacionales. * Elaborar proyectos orientados a la exportación aplicando el marco legal de las importaciones y exportaciones en México. 	<p>EP1. Caso práctico de proyecto importación o de exportación.</p>	* Exposición de casos relacionados	* Estudio de Casos	X	NA	NA	N/A	Práctica del estudio de caso de comercio internacional	Pizarra, material impreso, bibliografía, dispositivos.	Cañón y computadora	5	0	20	7	Documental	*Lista de cotejo para caso práctico de proyecto de importación o de exportación.	



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

FICHA TÉCNICA

COMERCIO INTERNACIONAL

Nombre:	COMERCIO INTERNACIONAL
Clave:	COI-CV
Justificación:	Esta asignatura es importante ya que el alumno valorará los conceptos fundamentales de la economía internacional en el análisis y comprensión del entorno de los negocios internacionales y su utilización en la toma de decisiones en el ámbito empresarial.
Objetivo:	El alumno será capaz de identificar el funcionamiento del sistema económico en su interrelación con los distintos países del mundo, abarcando los flujos real y financiero y los procesos de apertura y globalización.
Habilidades:	Formular ideas. Desarrollar nuevos conceptos. Resolución creativa de problemas. Habilidades de expresión oral y escrita. Pro actividad y dinamismo. Capacidad de investigación.
Competencias genéricas a desarrollar:	Capacidad para análisis y síntesis; para aprender; para resolver problemas; para aplicar los conocimientos en la práctica; para adaptarse a nuevas situaciones de comercio; para cuidar la calidad de trabajo; para gestionar la información; y para trabajar en forma autónoma y en equipo.

Capacidades a desarrollar en la asignatura	Competencias a las que contribuye la asignatura
<p>Detectar necesidades de información de la organización a través de un estudio de mercado para mejorar su posición en el mercado.</p> <p>Evaluar la información de mercado obtenida considerando la estrategia general de la organización, para el diseño de estrategias de mercado pertinentes a sus necesidades.</p> <p>Identificar los objetivos de mercado de la organización considerando los lineamientos establecidos por la organización para seleccionar</p>	<p>Diseñar estrategias de mercado mediante el análisis de la información para satisfacer las necesidades de la organización.</p> <p>Evaluar estrategias de mercado considerando los criterios de mercado establecidos por la organización para lograr los objetivos de la misma</p>

<p>las estrategias de mercado pertinentes.</p> <p>Seleccionar los criterios de mercado establecidos por la organización para la selección correcta de estrategias de mercado.</p>	
---	--

	Unidades de aprendizaje	HORAS TEORIA		HORAS PRÁCTICA	
		Presencial	No presencial	Presencial	No presencial
Estimación de tiempo (horas) necesario para transmitir el aprendizaje al alumno, por Unidad de Aprendizaje:	1.- Introducción al comercio Internacional	8	0	5	2
	2.- Relaciones comerciales internacionales	12	0	5	2
	3.-Estrategias competitivas en el comercio internacional	5	0	15	4
	4.- Participación de las empresas mexicanas en el comercio internacional.	5	0	20	7
Total de horas por cuatrimestre:	90				
Total de horas por semana:	6				
Créditos:	6				

DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO

Nombre de la asignatura:	COMERCIO INTERNACIONAL		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	1.- INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL		
Nombre de la práctica o proyecto:	Proyecto de descripción de relaciones comerciales de México con otros Países.		
Número:	1	Duración (horas) :	10
Resultado de aprendizaje:	<p>Identificar los fundamentos primordiales que envuelven al comercio internacional, centrados en el proceso de negociación.</p> <p>Identificar la política de comercio internacional.</p> <p>Describir las relaciones comerciales de México con otros Países.</p>		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarrón, material impreso, libro, diapositivas, Cañón y equipo de cómputo.		
<p>Actividades a desarrollar por el alumno:</p> <p>Identificar cuál es el papel de México en la economía internacional Realizar un análisis si México es competitivo para hacer negocios en el plano internacional. Elaborar un reporte sobre la manera de hacer negocios del mexicano. Analizar la relación comercial de México con países con los cuales no se tiene TLC's.</p> <p>Actividades a desarrollar por el profesor:</p> <p>Asesorar a los alumnos en la elaboración del Proyecto Revisar el desarrollo del Análisis. Retroalimentar el análisis y proyecto.</p>			
<p>Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica:</p> <p>EP1: Proyecto de investigación que incluya las relaciones comerciales de México con otros Países.</p>			



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO

Nombre de la asignatura:	COMERCIO INTERNACIONAL		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	3.-ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL		
Nombre de la práctica o proyecto:	Proyecto de la Aplicación de los Programas de Apoyo en una empresa		
Número:	1	Duración (horas) :	15
Resultado de aprendizaje:	Determinar las diferentes estrategias que deben aplicar las empresas para competir con éxito en el comercio internacional, aprovechando los apoyos internacionales y nacionales a las actividades exportadoras.		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarrón, material impreso, libro, diapositivas, Cañón y equipo de cómputo.		
Actividades a desarrollar por el Alumno: Investigará los Programas de fomento a la exportación y producción nacional. Identificará cuáles son a la Exportación y cuáles a la producción nacional. Analizará las ventajas y desventajas de los programas de fomento. Actividades a desarrollar por el profesor: <ul style="list-style-type: none">• Asesorar a los alumnos.• Revisar el avance,• Retroalimentar el proyecto.			
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica: EP2. Proyecto que incluya la aplicación de los programas de apoyo en una empresa.			

DESARROLLO DE LA PRÁCTICA O PROYECTO

Nombre de la asignatura:	COMERCIO INTERNACIONAL		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	4.- PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.		
Nombre de la práctica o proyecto:	Práctica del estudio de caso de comercio internacional.		
Número:	1	Duración (horas) :	15
Resultado de aprendizaje:	<p>Identificar oportunidades de negocios conforme al análisis de mercados internacionales.</p> <p>Elaborar proyectos orientados a la exportación aplicando el marco legal de las importaciones y exportaciones en México.</p>		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarrón, material impreso, libro, diapositivas, Cañón y equipo de cómputo.		
<p>Actividades a desarrollar por el Alumno:</p> <ul style="list-style-type: none"> Realizar entrevistas, cuestionarios, y observación en la organización donde se cumplan los requisitos de ley para aplicar los programas de fomento. Realizar un análisis de la organización, ver la capacidad exportadora de la organización. Elaborar un reporte de análisis de las organizaciones, el reporte debe ser elaborado en un documento de texto en donde se especifique los resultados del análisis y las determinaciones sobre si es aplicable los programas de fomento. <p>El documento debe contener:</p> <ul style="list-style-type: none"> Datos generales de la Empresa Objetivos generales y Específicos Estudio de Factibilidad (Técnica, Económica y Operativa) Mercancía exportable en la cual se aplicaran los programas. <p>Actividades a desarrollar por el profesor:</p> <ul style="list-style-type: none"> Asesorar a los alumnos. Revisar el avance, Retroalimentar el proyecto 			
<p>Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la práctica:</p> <p>EP1 Caso práctico de proyecto importación o de exportación.</p>			



Subsistema de
Universidades
Politécnicas

DESARROLLO DE LA PRIMERA UNIDAD DE APRENDIZAJE 1.- INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL

Nombre de la asignatura:	COMERCIO INTERNACIONAL		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	1.- INTRODUCCIÓN AL COMERCIO INTERNACIONAL		
Número:	1/1	Duración (horas) :	2 HRS
Resultado de aprendizaje:	Describir las relaciones comerciales de México con otros países.		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarra, Cuaderno, Marcadores, Bolígrafo, Proyector y Computadora		
El profesor Realizará:			
<ul style="list-style-type: none">• Asesorar a los alumnos.• Revisar el avance,• Retroalimentar la exposición realizada.			
El Alumno Realizará:			
<ul style="list-style-type: none">• Investigar las relaciones comerciales de México con países que no se cuenta con TLC's.• Realizar una exposición de las relaciones comerciales de México con países que no se cuenta con TLC's.			
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:			
ED1: Exposición del proyecto de investigación que incluya las relaciones comerciales de México con otros Países.			

DESARROLLO DE LA SEGUNDA UNIDAD DE APRENDIZAJE
2.- RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

Nombre de la asignatura:	COMERCIO INTERNACIONAL		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	2.- RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES		
Número:	1/1	Duración (horas) :	2 horas
Resultado de aprendizaje:	Comparar los procesos de integración y cooperación comercial actual, principalmente en las economías de mercado, las tendencias actuales, formación de bloques comerciales, tarifas arancelarias, tratados o acuerdos comerciales de los que México forma parte.		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarra, Cuaderno, Marcadores, Bolígrafo, Proyector y Computadora		
<p>El profesor Realizará:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a los alumnos. • Revisar cuadros comparativos, • Retroalimentar dudas sobre los cuadros comparativos. <p>El Alumno Realizará:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El alumno analiza y comparara los países con los que México tiene TLC's, las ventajas de los mismos así como la desgravación arancelaria de mercancías. 			
<p>Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:</p> <p>EP1 Cuadros comparativos sobre las ventajas que tiene México con los países con los que tiene Acuerdos y Tratados comerciales.</p>			

**DESARROLLO DE LA TERCERA UNIDAD DE APRENDIZAJE
3.-ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL**

Nombre de la asignatura:	COMERCIO INTERNACIONAL		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	3.-ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL		
Número:	1/1	Duración (horas) :	2 horas
Resultado de aprendizaje:	Determinar las diferentes estrategias que deben aplicar las empresas para competir con éxito en el comercio internacional, aprovechando los apoyos internacionales y nacionales a las actividades exportadoras.		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarra, Cuaderno, Marcadores, Bolígrafo, Proyector y Computadora		
El profesor Realizará:			
<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a los alumnos. • Revisar PROYECTO • Retroalimentar dudas sobre proyecto. 			
El Alumno Realizará:			
<ul style="list-style-type: none"> • El alumno analiza y comparara los países con los que México tiene TLC's, las ventajas de los mismos así como la desgravación arancelaria de mercancías. 			
Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:			
EP1: Cuadros comparativos de los apoyos nacionales e internacionales.			

DESARROLLO DE LA CUARTA UNIDAD DE APRENDIZAJE
4.- PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Nombre de la asignatura:	COMERCIO INTERNACIONAL		
Nombre de la Unidad de Aprendizaje:	4.- PARTICIPACION DE LAS EMPRESAS MEXICANAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.		
Número:	1/1	Duración (horas) :	2 horas
Resultado de aprendizaje:	<p>Identificar oportunidades de negocios conforme al análisis de mercados internacionales.</p> <p>Elaborar proyectos orientados a la exportación aplicando el marco legal de las importaciones y exportaciones en México.</p>		
Requerimientos (Material o equipo):	Pizarra, Cuaderno, Marcadores, Bolígrafo, Proyector y Computadora		
<p>El profesor Realizará:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Asesorar a los alumnos. • Revisar PROYECTO • Retroalimentar dudas sobre proyecto. <p>El Alumno Realizará:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El alumno identifica oportunidades de negocio con base en un análisis de mercados internacionales. • El alumno elabora un proyecto de exportación aplicando el marco legal existente. 			
<p>Evidencias a las que contribuye el desarrollo de la unidad de aprendizaje:</p> <p>EP1 Caso práctico de proyecto importación o de exportación.</p>			



Instrumentos de Evaluación

ORIGEN



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

**CUESTIONARIO SOBRE CONCEPTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL
UNIDAD I. EC1**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre del alumno:	Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto: Cuestionario de conceptos del comercio internacional	Nombre:	Fecha:
Asignatura: Comercio Internacional		Periodo cuatrimestral:
Nombre del Profesor:		Firma del Profesor:

Instrucciones: Conteste las siguientes preguntas:

1. ¿Qué es comercio?
2. ¿A qué se refiere idoneidad o aptitud para el uso?
3. ¿Cómo se puede medir la importancia de un mercado?
4. ¿Qué es la política comercial internacional?
5. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas del comercio internacional?
6. ¿Qué es el Mercantilismo?
7. ¿Qué es el librecambismo?
8. ¿Qué son las Medida proteccionistas en el comercio internacional?
9. ¿Cuáles son las Teorías del comercio internacional?
10. ¿Qué es una práctica desleal en comercio internacional?



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

**LISTA DE COTEJO PARA PROYECTO DE INVESTIGACIÓN QUE INCLUYA LAS
RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON OTROS PAÍSES
UNIDAD I. EP1**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto:	Nombre:		Fecha:
Asignatura: Comercio Internacional			Periodo cuatrimestral:
Nombre del Profesor:			Firma del Profesor:

INSTRUCCIONES

Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuales son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Presentación. El trabajo cumple con los requisitos de forma: <ul style="list-style-type: none"> • Portada. Escuela Logotipo Carrera Asignatura Profesor Matricula Grupo Lugar y fecha de entrega Limpieza • Orden • Ortografía. 			
40%	Desarrollo. Sigue una metodología y sustenta todos los pasos que se realizaron al aplicar los conocimientos obtenidos.			

40%	Resultados. Cumplió totalmente con el objetivo esperado para la solución de ejercicios. <ul style="list-style-type: none"> • Expresa correctamente la investigación de la relación comercial con los países que México no tiene TLC's 			
10%	Responsabilidad. <ul style="list-style-type: none"> • Entregó el reporte en la fecha y hora señalada 			
100%	CALIFICACIÓN:			

ORIGINAL



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

**GUÍA DE OBSERVACIÓN PARA EXPOSICIÓN DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
QUE INCLUYA LAS RELACIONES COMERCIALES DE MÉXICO CON OTROS PAÍSES
UNIDAD I. ED1**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto: Exposición	Nombre de la exposición: Proyecto de investigación que incluya las relaciones comerciales de México con otros Países.		Fecha:
Asignatura: Comercio Internacional			Periodo cuatrimestral:
Nombre del Profesor:			Firma del Profesor:

INSTRUCCIONES

Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5%	Puntualidad. Inicia a tiempo la exposición.			
30%	Exposición. Utiliza las diapositivas como apoyo considerando: <ul style="list-style-type: none"> • Organización de los integrantes del equipo • Información necesaria. • Colores y tamaño de letra apropiada. • Desarrollo del tema con una secuencia estructurada • Dominio del tema. <ul style="list-style-type: none"> • Metodología 			
10%	Material. El material de exposición está correctamente elaborado tanto en presentación como en contenido.			
15%	Organización. La exposición se desarrolla en orden, sin interrupciones por falta de previsión.			
20%	Dominio del tema. Se percibe la preparación y conocimiento del tema.			

10%	Claridad al hablar. Se expresa correctamente y se entiende la explicación.			
10%	Favorece la participación del resto del grupo			
100%	CALIFICACIÓN:			

ORIGINAL



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

**LISTA DE COTEJO PARA LOS CUADROS COMPARATIVOS DE LOS PAISES CON
LOS QUE MÉXICO TIENE ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES
UNIDAD II, EP1**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto: Cuadros comparativos de los países con los que México tiene acuerdos y Tratados comerciales.	Nombre:	Fecha:	
Asignatura: Comercio Internacional		Periodo cuatrimestral:	
Nombre del Profesor:		Firma del Profesor:	

INSTRUCCIONES

Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuales son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Presentación. El trabajo cumple con los requisitos de forma: <ul style="list-style-type: none"> • Portada. <ul style="list-style-type: none"> Escuela Logotipo Carrera Asignatura Profesor Matricula Grupo Lugar y fecha de entrega Limpieza • Orden • Ortografía. 			

40%	<p>Desarrollo. Sigue una metodología y sustenta todos los pasos que se realizaron al aplicar los conocimientos obtenidos aplicar los TLC's</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identifica las diferentes especificaciones que tiene un Acuerdo económico y un TLC's 			
40%	<p>Resultados. Cumplió totalmente con el objetivo esperado sobre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Representa las diferencias entre los TLC's • Expresa correctamente los resultados obtenidos al cotejar los TLC's 			
10%	<p>Responsabilidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entregó el reporte en la fecha y hora señalada 			
100%	CALIFICACIÓN:			

ORIGINAL

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE: _____

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto: Relaciones comerciales internacionales.	Tema del Debate: Tendencias actuales de los mercados internacionales		Fecha:
Asignatura: COMERCIO INTERNACIONAL			Periodo cuatrimestral:
Nombre del Docente:			Firma del Docente:

INSTRUCCIONES

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Serán 2 rondas para exposición de ideas de 5 minutos por equipo. Y una ronda de conclusiones del debate por equipo con duración de 5 minutos

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Puntualidad en arribo al panel			
10%	Entrega de 5 ideas para debatir por alumno.			
10%	Debate. a. Utiliza adecuadamente su expresión verbal			
20%	b. Dominio del tema. No duda al expresar su opinión.			
20%	c. Responde con respeto a las opiniones de los compañeros.			
10%	Dominio de los nervios.			
10%	Respeto de tiempo asignado por el moderador.			

10%	Orden y trabajo en equipo durante el panel			
100%		CALIFICACIÓN:		

ORIGINAL



Subsistema de
**Universidades
Politécnicas**

**LISTA DE COTEJO PARA LOS CUADROS COMPARATIVOS DE LOS APOYOS
NACIONALES E INTERNACIONALES
UNIDAD III, EP1**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto: Cuadros comparativos de los apoyos nacionales e internacionales.	Nombre:		Fecha:
Asignatura: Comercio Internacional			Periodo cuatrimestral:
Nombre del Profesor:			Firma del Profesor:

INSTRUCCIONES

Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuales son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Presentación. El trabajo cumple con los requisitos de forma: <ul style="list-style-type: none"> • Portada. <ul style="list-style-type: none"> Escuela Logotipo Carrera Asignatura Profesor Matricula Grupo Lugar y fecha de entrega Limpieza • Orden • Ortografía. 			

40%	<p>Desarrollo. Sigue una metodología y sustenta todos los pasos que se realizaron al investigar los programas de fomento a la exportación.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las diferencias entre los distintos programas. 			
40%	<p>Resultados. Cumplió totalmente con el objetivo esperado sobre</p> <ul style="list-style-type: none"> • Representar las diferencias entre los programas de fomento. • Expresar correctamente los resultados obtenidos al cotejar los programas. 			
10%	<p>Responsabilidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Entregó el reporte en la fecha y hora señalada 			
100%	CALIFICACIÓN:			

ORIGINAL



Subsistema de Universidades
Politécnicas

**LISTA DE COTEJO PARA PROYECTO QUE INCLUYA LA APLICACIÓN DE LOS PROGRAMAS DE APOYO EN UNA EMPRESA
UNIDAD III, EP2**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE: _____

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto:	Nombre de la Práctica: Aplicación de los programas de apoyo en una empresa		Fecha:
Asignatura: COMERCIO INTERNACIONAL			Periodo cuatrimestral:
Nombre del Docente:			Firma del Docente:

<i>Indique si es:</i>	<i>Práctica en el Aula</i>	<i>Práctica Fuera del Aula</i>
-----------------------	----------------------------	--------------------------------

INSTRUCCIONES

Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuales son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
5%	Presentación: El Reporte cumple con los Requisitos de: a. Buena Presentación. Se entrega de acuerdo a los lineamientos indicados (engargolado, encuadernado, empastado, en folder, tipo de hojas).			
5%	b. Formato. Espacio entrelineas, tipo de letra y tamaño uniforme.			
5%	c. No tiene Errores Ortográficos			
5%	d. Maneja el lenguaje Apropiado			
5%	e. Portada. (Nombre de la escuela o logotipo, Carrera, Asignatura, Nombre del Docente, Nombre (s) de alumno (s), Grupo, Lugar y Fecha de entrega).			
20%	Contenido: a. Explicación de la Metodología,			
30%	b. Desarrollo y respuestas correctas, desarrollo de los programas enfocados a las organizaciones.			

10%	c. Conclusiones. Las conclusiones son claras, acordes y se desprenden del desarrollo del tema analizado El alumno debe centrar los programas a las organizaciones y analizarlos para saber que programa es más factible a la empresa y los requisitos que se requieren para dar de alta ante la secretaria de economía el programa con la empresa.			
15%	Responsabilidad: Entregó el reporte en la fecha y hora señalada			
100%	CALIFICACIÓN:			

ORIGINAL



**GUIA DE OBSERVACIÓN PARA PANEL DE DISCUSIÓN
ESTRATEGIAS COMPETITIVAS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
UNIDAD III, ED1**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE: _____

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto	Tema del Debate: Participación en panel de discusión sobre los programas de apoyo.		Fecha:
Asignatura: COMERCIO INTERNACIONAL			Periodo cuatrimestral:
Nombre del Docente:			Firma del Docente:

INSTRUCCIONES

Revisar los documentos o actividades que se solicitan y marque en los apartados "SI" cuando la evidencia a evaluar se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" ocúpela cuando tenga que hacer comentarios referentes a lo observado.

Serán 2 rondas para exposición de ideas de 5 minutos por equipo. Y una ronda de conclusiones del debate por equipo con duración de 5 minutos

Valor del reactivo	Característica a cumplir (Reactivo)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
10%	Puntualidad en arribo al panel			
10%	Entrega de 5 ideas para debatir por alumno.			
10%	Debate. a. Utiliza adecuadamente su expresión verbal			
20%	b. Dominio del tema. No duda al expresar su opinión.			
20%	c. Responde con respeto a las opiniones de los compañeros.			
10%	Dominio de los nervios.			
10%	Respeto de tiempo asignado por el moderador.			

10%	Orden y trabajo en equipo durante el panel			
100%		CALIFICACIÓN:		

ORIGINAL



Subsistema de **Universidades
Politécnicas**

**LISTA DE COTEJO PARA CASO PRÁCTICO DE PROYECTO DE IMPORTACIÓN O DE EXPORTACIÓN
UNIDAD IV, EP1**

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE: _____

DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

Nombre(s) del alumno(s):		Matricula:	Firma del alumno(s):
Producto:	Nombre del Proyecto : Participación de las empresas mexicanas en el comercio internacional.		Fecha:
Asignatura: COMERCIO INTERNACIONAL		Periodo cuatrimestral:	
Nombre del Docente:		Firma del Docente:	

INSTRUCCIONES

Revisar las actividades que se solicitan y marque en los apartados “SI” cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque “NO”. En la columna “OBSERVACIONES” indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuales son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

<i>Valor del reactivo</i>	<i>Característica a cumplir (Reactivo)</i>	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
4%	Presentación El trabajo cumple con los requisitos de: a. Buena presentación			
8%	b. No tiene faltas de ortografía			
2%	c. Mismo Formato (letra arial 14, títulos con negritas)			
2%	d. Misma Calidad de hoja e impresión			
4%	e. Maneja el lenguaje técnico apropiado			
10%	Introducción y Objetivo La introducción y el objetivo dan una idea clara del contenido del trabajo, motivando al lector a continuar con su lectura y revisión			

30%	<p>Sustento Teórico Presenta un panorama general del tema a desarrollar y lo sustenta con referencias bibliográficas y cita correctamente a los autores.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El alumno deberá estipular en qué casos las organizaciones cumplen con los requisitos para la importación y exportación. • Deberá saber de acuerdo a los ordenamientos legales que se requiere para exportar e importar, la documentación y tiempos para los mismos. 			
15%	<p>Desarrollo Sigue una metodología y sustenta todos los pasos que se realizaron al aplicar los conocimientos obtenidos, es analítico y bien ordenado.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El alumno se deberá auxiliar con la metodología en los casos de exportación con ProMéxico. 			
10%	<p>Resultados Cumplió totalmente con el objetivo esperado, tiene aplicaciones concretas</p>			
10%	<p>Conclusiones Las conclusiones son claras y acordes con el objetivo esperado.</p>			
5%	<p>Responsabilidad Entregó el reporte en la fecha y hora señalada.</p>			
100%	CALIFICACIÓN:			

GLOSARIO

A

Actividad aduanera: Son todos aquellos actos necesarios para que la operación aduanera se pueda realizar. Entre las actividades aduaneras podemos destacar: la confrontación, el reconocimiento, la liquidación, el desaduanamiento, etc.

Acuerdos de clearing: Acuerdos de compensación entre países que realizan el control de cambios, en virtud de los cuales el producto de las exportaciones se afecta a las importaciones para conseguir el equilibrio de las balanzas comerciales.

Acuerdos multilaterales: Acuerdos internacionales en los que participan tres o más países.

Acuerdo general sobre aranceles y comercio: Se crea en 1948 cuando 23 países deciden negociar las concesiones arancelarias previstas en la llamada Carta de la Habana por la que se pretendía constituir una organización de comercio.

Aduana de entrada: La oficina aduanera por donde entran al territorio aduanero mercancías en tránsito aduanero.

Aduana de destino: La oficina aduanera donde termina la operación de tránsito aduanero.

Aduana de partida: La oficina aduanera por donde comienza la operación de tránsito aduanero internacional.

Agente de aduanas: Empresa o persona física con licencia gubernamental facultado para tramitar mercancía ante la aduana de determinado país.

Agente de exportación: Empresa, persona física u organización que sirve de intermediaria a importadores y exportadores.

Almacén libre de impuesto (Duty Free Shops): Régimen mediante el cual se autoriza a los establecimientos ubicados en las zonas primarias de las aduanas localizadas en los puertos o aeropuertos internacionales, a depositar determinadas mercancías nacionales y extranjeras, exclusivamente para ser expedidas a aquellas personas que están en tránsito en el país o que vayan a entrar o salir del mismo, en calidad de pasajeros.

Antidumping, derechos: Tipo de derecho arancelario introducido para neutralizar el dumping practicado por un país extranjero, en el mercado nacional. El GATT ha establecido unas reglas que han de regir la utilización de este mecanismo compensatorio, cuya base son los artículos 6 y 16 del propio GATT.

Arancel de aduanas: Instrumento legal que comprende la nomenclatura para la clasificación oficial de las mercancías susceptibles de ser importadas al territorio nacional o exportadas

del mismo o sometidas a otros regímenes aduaneros, así como los gravámenes aplicables a las mismas y las restricciones u otros requisitos que deben ser cumplidos con motivo de la operaciones aduaneras.

Arancelaria, partida: Epígrafe del arancel de aduanas que designa, bien una mercancía determinada, o bien una de mercancías afines. A las del primer tipo se les llama partidas específicas y a las del segundo, genéricas o residuales.

Arrumaje: Distribución o colocación de la carga de una embarcación. Extensible, también, a la distribución o colocación de las mercancías en almacenes, depósitos, etc.

Autoliquidación: Es la operación mediante la cual, el consignatario, efectúa la liquidación de los gravámenes y demás derechos causados con ocasión de la introducción de las mercancías, para el momento de la aceptación o declaración de éstas últimas.

C

Cabotaje: Tráfico marítimo, fluvial, lacustre y aéreo de mercancías y equipajes nacionales o nacionalizados, entre diversos lugares del territorio nacional.

Carga consolidada: Carga en forma agrupada, que es transportada bajo nombre y responsabilidad de un operador de transporte, distinto del porteador (consolidador) en el vehículo de éste, destinada a uno o más consignatarios finales.

Carga courier: Operación mediante la cual una Empresa Operadora de Mensajería Internacional "Courier" traslada carga agrupada, bajo su propio nombre y responsabilidad destinadas a terceras personas por cualquier medio de transporte, propio contratado o mediante Mensajero a Bordo.

Carta de credito: Documento emitido por un banco y obtenido por el importador, en el que se autoriza a otro banco a abonar al exportador una suma específica de dinero, cuando el banco haya recibido el documento en que se garantiza que se han cumplido las condiciones estipuladas en la carta de crédito. Ejemplo: condiciones de venta, packing, fecha de envío, etc.

Causación: De acuerdo a la legislación venezolana cuando se trate de importación, las mercancías causarán el impuesto y estarán sometidas al régimen aduanero vigente para la fecha de su llegada a la zona primaria de cualquier aduana nacional habilitada para la respectiva operación. Cuando se trate de exportación, se aplicará el impuesto y el régimen aduanero vigente para la fecha de recibo de la declaración formulada ante la oficina aduanera por el exportador. En caso mercancías que se encuentren en zonas, puertos o almacenes libres o francos o almacenes aduaneros (in bond), y vayan a ser destinadas a uso o consumo en el territorio aduanero nacional, se aplicará el impuesto y el régimen aduanero vigente para la fecha del registro de la declaración formulada ante la oficina aduanera.

Certificado de origen: Documento expedido por la autoridad u órgano competente, para dar fe de que determinado artículo es producido, cosechado, etc., en determinada región o país; se utiliza con la finalidad de aprovechar ventajas impositivas o preferencias arancelarias.

Certificado de seguro: Frecuentemente adquirido por el importador, este documento del flete de entrada indica la clase de seguro, comprado y el valor amparado por este.

Circunscripción aduanera: Es el territorio aduanero delimitado para cada aduana principal dentro del cual ésta, ejercerá la potestad aduanera.

Clausula de salvaguardia: Son excepciones al principio de la Unión Aduanera de la CEE y que permiten a un país miembro proteger temporalmente ciertas actividades nacionales en caso de dificultades sectoriales o regionales o en casos de dificultades globales de la balanza de pagos.

Clasificación arancelaria: Indicación correcta del código del Sistema Armonizado a ocho dígitos.

Código de valoración en aduanas del G.A.T.T: Es denominado "Acuerdo Relativo a la Aplicación del Artículo VII del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio", el cual tiene por objeto establecer un sistema equitativo, uniforme y neutral para la valoración en aduana de las mercancías. En él se definen seis (6) métodos de valoración, clasificados por orden jerárquico, y que deben ser aplicados por los funcionarios de aduana de los países signatarios. Estos métodos son: a) El Valor de Transacción: consiste en basar el valor de las mercancías en el valor de transacción expresado en la factura; b) Mercaderías Idénticas: descansa en el valor de las mercancías exportadas a un mismo país importador, tomando en consideración, que la exportación se haya efectuado en la misma fecha, o en fecha aproximada, con el mismo nivel comercial y aproximadamente en las mismas condiciones; c) Mercaderías Similares: consiste en mercancías con características parecidas al método anterior, conservando además las consideraciones para su valoración; d) Deductivo: el valor incluye dos posibilidades, la primera (mercancías no transformadas), se basa en el precio unitario al que se venda la mayor cantidad total de las mercancías importadas u otras que sean idénticas o similares a las valoradas, en la misma fecha de importación o en fecha aproximada, a personas que no estén vinculadas con aquellas a las que compren dichas mercancías y la segunda posibilidad, está relacionada con mercancías transformadas, teniendo en cuenta la deducción del valor agregado nacional; e) Reconstruido: tiene como base el valor reconstruido de las mercancías, que engloba el costo de los materiales de fabricación, los beneficios y los gastos generales correspondientes a los bienes objeto de valoración; y, f) Último Recurso: en el cual se prevé que cuando no se haya logrado la valoración mediante la aplicación de los métodos anteriores, se deben utilizar otros criterios razonables, compatibles con los principios y disposiciones del Acuerdo.

Conocimiento de embarque: Documento en el que se establecen los términos contractuales del embarcador de la compañía de transporte con la que se envían los productos.

Consignatario: Persona a cuyo nombre son despachadas las mercancías.

Consolidaciones: Aranceles fijados o congelados en los calendarios del GATT que no pueden ser aumentados sin negociar previamente su compensación.

Consolidador de carga: Operador, distinto del porteador, que transporta carga en forma agrupada, bajo su nombre y responsabilidad, destinada a uno o más consignatarios finales.

Consulta de clasificación arancelaria: Solicitud que cualquier persona puede formular ante la Administración General de Aduanas, a los fines de que determine la ubicación arancelaria de la mercancía que la motiva y el aforo correspondiente. La respuesta se expide en oficio de carácter público que tendrá pleno valor legal, otorgando seguridad, siempre que exista coincidencia entre el producto consultado y el que sea objeto de operación aduanera.

Contingentes: Se aplican al comercio de importación de un país y significan una limitación cuantitativa (cantidad física o de valor) a las importaciones de una mercancía determinada, durante un periodo de tiempo determinado. Contingente será la cantidad que se permitirá importar al país de ese producto.

Costo y flete: Término con que se expresa que el costo del valor y del flete de los artículos está incluido en el precio cotizado por el exportador. La adquisición y el costo del seguro corren por cuenta del exportador.

Cuotas compensatoria Aranceles altos (muy por encima del promedio arancelario de un país) empleados para proteger algunas industrias "sensibles" como textiles, productos de cuero, y productos alimenticios.

Cuotas: límites establecidos por un país en el comercio internacional a la importación de bienes concretos.

Cupos: Véase contingentes y cuotas.

D

Declaración de aduanas: Acto por el cual el consignatario o exportador manifiesta a la aduana, su voluntad de realizar una operación aduanera.

Decomiso o comiso: Sanción administrativa consistente en pérdida de las mercancías y pago de los impuestos, tasas y demás y contribuciones que se hubiesen causado.

Depósito aduanero in bond: Régimen especial mediante el cual las mercancías extranjeras, nacionales o nacionalizadas son depositadas en un lugar destinado a este efecto, bajo control y potestad aduanera, sin estar sujetas al pago de impuestos de importación y tasa por servicios de aduana, para su venta en los mercados nacionales e internacionales, previo cumplimiento de los requisitos legales.

Derecho o impuestos específicos: Los establecidos por los aranceles aduaneros, consistentes en impuestos fijos que se aplican sobre unidades físicas de las mercancías.

Derechos aduaneros o de aduana: Es todo gravamen y todo pago que se exija sobre la importación o exportación de mercancías. Estos derechos pueden ser ad-valorem, específicos o mixtos, siendo la tendencia actual las primera de las mismas, los ad-valorem.

Derechos antidumping: Gravamen especial establecido en forma provisional o definitiva para contrarrestar los efectos perjudiciales de importaciones efectuadas en condiciones de dumping.

Desaduanar: Véase despacho de aduanas.

Descripción arancelaria: Descripción de una mercancía, según los términos de la nomenclatura arancelaria.

Desembarque directo: Desembarque directo de mercancías del vehículo transportador a un almacén, depósito, patio o local del consignatario, ubicado fuera de la zona portuaria o aeroportuaria, donde permanecerán bajo potestad aduanera y sin derecho a uso, mientras se cumple aduanero respectivo.

Despacho de aduanas: Entrega al importador de una mercancía por él importada, procedente del exterior, tras haber satisfecho el pago de los derechos arancelarios y los demás impuestos o gravámenes. Es sinónimo de "despacho a consumo" y de "desaduanar".

Divisa: Cualquier moneda extranjera referida a la moneda del país de que se trate.

Drawback: Sistema de fomento de la exportación dentro del llamado tráfico del perfeccionamiento, consistente en la posibilidad legal de importar materias primas para incorporarlas a un producto destinado a ser exportado. Los derechos arancelarios se pagan a la entrada en el territorio nacional pero son devueltos al exportarse el producto final en lo que el importado participa como input.

Dumping: Práctica comercial, mediante la cual se venden mercancías en un mercado del exterior, a un precio más bajo al que se venden en otro país y aún en el mismo país exportador.

DUTY – FREE: "Libre de Impuestos". se refiere a las instalaciones comerciales situadas generalmente en el área internacional de los aeropuertos, en las que se vende una amplia gama de productos libres de impuestos a los viajeros que abandonan el país.

E

Equipaje: Conjunto de efectos de uso o consumo personal y los obsequios que trasladen los pasajeros y tripulantes al arribar o salir del país, que por su naturaleza, cantidades y valores

no demuestren finalidad comercial.(Art. 131 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre Regímenes de Liberación, Suspensión y otros Regímenes Aduaneros Especiales).

Embalaje: Es lo que sirve para envolver o proteger las mercancías, pudiendo también cumplir otras funciones como son las de separar o individualizar los efectos, facilitar su movilización o transporte, permitir hacer marcas o señales de identificación con respecto a las mercaderías, evitar la dispersión o desaparición de éstas últimas, etc.

Empresas operadoras de mensajería internacional "Courier" (EOMIC): Son las personas jurídicas legalmente establecidas o representadas en el país, responsables de la organización y ejecución del servicio de mensajería internacional "courier", las cuales actuarán como principal, no como agentes del expedidor, ni en representación de los porteadores que participen en las operaciones y asumirán la responsabilidad del contrato.

Entrada libre: Cuando el fletador de la nave corre con el costo de la carga fr la mercancía en la nave y de su descarga.

Exportación: Acto u operación de despacho de mercancías de un país hacia el extranjero, para uso o consumo definitivo.

Exportación, sistema de: Modalidad del régimen de perfeccionamiento activo en materia aduanera, que consiste en la venta al exterior de productos compensadores con la previsión de la posterior importación, libre de derechos, de mercancías equivalentes a las que les sirvieron de inputs a aquéllos.

F

Factura proforma: Proyecto de factura; tiene por finalidad, facilitarle al comprador las gestiones previas, propias de una compra internacional (liberaciones de gravámenes, licencias, permisos, etc.).

Flete: Precio pagado por el transporte de mercancías, tanto terrestre como marítimo o aéreo. // Es el precio que cobra el transportista al usuario por la prestación del servicio de transporte.

G

Ganancias del intercambio: Ganancias dependientes de la posibilidad para una economía del intercambio internacional.

Garantía:

Obligación que se contrae a satisfacción de la autoridad aduanera, con el objeto de asegurar el pago de los gravámenes, tasas y demás tributos eventualmente exigibles, aplicados a la

importación o exportación y tributos internos a que estén sujetas las mercancías, así como el cumplimiento de otras obligaciones contraídas con ella.

GATT:

Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. El GATT es un acuerdo comercial, no un organismo, cuyo objeto es favorecer el comercio internacional, mediante una reducción sustancial y negociada de los aranceles.

Guía aérea: Documento que expide una empresa de transporte aéreo, como constancia de haber recibido del embarcador o del despachador, determinadas mercancías para transportarlas de un aeropuerto a otro. Tiene carácter de contrato de transporte de carga.

Guía de encomienda: Documento que expide una empresa de transporte de encomienda (terrestre), como constancia de haber recibido del embarcador, determinadas mercancías para transportarlas hasta su destino. Tiene carácter de contrato de transporte de carga.

GNM (GATT 1947): Grupo de negociaciones sobre mercancías. Organismo de la Ronda Uruguay que supervisa las negociaciones en la esfera de las mercancías.

GNS (GATT 1947): Grupo de negociaciones sobre Servicios : el órgano de la Ronda Uruguay responsable de las negociaciones sobre comercio de servicios.

Gravámenes:

Se entenderá por gravámenes los derechos aduaneros y cualquier otros recargos de efectos equivalentes, sean de carácter fiscal, monetario o cambiario, que incidan sobre las importaciones. No quedarán comprendidas en este concepto las tasas y recargos análogos cuando correspondan al costo aproximado de los servicios prestados.

Grupos de negociación (GATT 1947): Van del 1 al 14, en la esfera del comercio de mercancías, y cada uno se ocupa de temas particulares relativos a las negociaciones enumeradas en la Declaración de Punta del Este.

I

IATA:

Asociación de transporte Aéreo Internacional.

Ilícito aduanero: Hechos contrarios a las disposiciones legales que regulan la renta y la actividad aduanera. Conforme a la legislación aduanera venezolana, el contrabando y la infracción aduanera constituyen ilícitos aduaneros.

Importación:

Es el acto o acción de introducir al territorio nacional, por las vías habilitadas (marítimas, aéreas, terrestres o bultos postales), mercancías procedentes del exterior, previo

cumplimiento de los registros y formalidades pautadas en la Ley Orgánica de Aduanas, sus reglamentos y demás disposiciones correspondientes, vinculadas a la materia aduanera.

Importaciones de mercancías, función de: Función que relaciona la demanda de importaciones con sus principales determinantes. En los modelos macroeconómicos habituales, estos determinantes suelen ser: la renta nacional (Y), el nivel de precios nacional (P), el nivel de precios del Resto del mundo (P^*) y el tipo de cambio (tc).

Incoterms: Cláusulas del comercio internacional definidas por la Cámara Internacional de Comercio, con la pretensión de aclarar las obligaciones del vendedor y comprador en los contratos internacionales de compraventa, en cuanto a las condiciones de entrega de las mercancías.

Infracción aduanera: Hechos violatorios de la legislación aduanera calificados por la misma como tal. Ejemplos de infracción aduanera son: declaración incorrecta del código arancelario, de la tarifa, del valor, etc. Para que haya infracción aduanera es necesario que la operación haya sido sometida al control aduanero.

Internación al territorio nacional: Operación que consiste en introducir las mercancías en el territorio aduanero del país. Ejemplos: las mercancías que se introducen desde una zona franca industrial al territorio nacional.

Integración económica: Es un proceso a través del cual, dos o más mercados nacionales, previamente separados se unen para formar un mercado de una dimensión mayor. Las posibles formas alternativas de la integración económica podríamos enumerarlas así: a) Zonas de Preferencias; b) Zonas de Libre Comercio; c) Uniones Aduaneras; d) Mercado Común; y e) Uniones Económicas.

L

Libre comercio, área de: Grupo de países que eliminan las barreras arancelarias entre sí, pero mantienen sus respectivos aranceles vis a vis terceros países del resto del mundo.

Libre competencia: La libre competencia supone la existencia de condiciones para que cualquier sujeto económico, sea oferente o demandante, tenga completa libertad de entrar a, o salir del mercado y quienes están dentro de él, no tengan posibilidad, tanto individualmente como en colusión con otros, de imponer alguna condición en las relaciones de intercambio.

Licencia: Son autorizaciones, que concede el Ejecutivo Nacional a particulares, para la realización de operaciones con mercancías de importación y exportación, sujetas a tal requisito.

Liquidación: Acto administrativo mediante el cual la autoridad competente (aduana principal o subalterna) calcula y fija el monto del tributo a pagar, emitiendo la Planilla de Liquidación de Gravámenes.

M

Manifiesto: Documento obligatorio que proporciona una especificación general del cargamento de un navío, y que debe ser entregado en la aduana del puerto de arribo antes de proceder a la descarga.

Manifiesto de carga courier: Es el documento simplificado que contiene la individualización de las Guías Courier que transporta un vehículo o un mensajero a bordo, mediante el cual las encomiendas se presentan y se entregan a la aduana a fin de acceder al tratamiento de mensajería internacional "Courier".

Manifiesto de exportación: Declaración escrita que hace un exportador cuando despacha las mercancías con destino al exterior. // Declaración de Aduanas (Forma "D").

Manifiesto de importación: Conjunto de documentos que para cada importación debe presentarse a la oficina aduanera con el objeto que se formalice el trámite de nacionalización de la mercancía que se importa.

Maquiladoras: Se llaman así a las empresas que funcionan en México, a lo largo de la frontera norte, que reciben género de EEUU para su elaboración o confección con destino a su reexportación a EEUU, donde el producto entra sin pagar impuestos.

Medidas compensatorias: Derechos impuestos por el país importador para compensar los efectos de la subvención en el producto de que se trate.

Mercado: Se puede definir como el contexto en el que se realiza un intercambio voluntario entre distintos individuos.

Mercado común: Forma de integración, que implica la libre circulación de servicios y factores productivos, a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones arancelarias; la adopción de un arancel externo común frente a terceros países, y la combinación de políticas macroeconómicas y sectoriales que abarcan áreas de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria, entre otras.

Mercado mundial: Es el contexto en el que se realizan transacciones de bienes y servicios de cualquier país del mundo.

Mercancía: Todo artículo, bien, producto o efecto aun cuando otras leyes los consideren inalienables e irreductibles a propiedad particular.

Mercancías nacionales: Son aquellas que han sido producidas, fabricadas, cosechadas, capturadas, manufacturadas, creadas o que han nacido en el territorio aduanero nacional, no exportadas definitivamente, o las que han debido regresar a dicho territorio por no encontrar mercado en el territorio.

Medidas no arancelarias: Incluye los contingentes y los obstáculos técnicos al comercio.

Muestra: Es un artículo representativo de una clase de mercancía ya producida o modelo de mercancía cuya producción se proyecta; no comprende, artículos idénticos importados por una misma persona o remitidos a un solo consignatario, en cantidad tal, que tomados globalmente, configuren una importación ordinaria sujeta al pago de derechos aduaneros.

N

Nación más favorecida, cláusula de: Principio por el cual un país se compromete a conceder a todos los países firmantes de un acuerdo comercial las ventajas arancelarias y comerciales concedidas a uno cualquiera de ellos. Es uno de los principios generales del GATT.

NCCA: Nomenclatura del Consejo de Cooperación Aduanera (clasificación de aranceles).

NCM: Negociaciones comerciales multilaterales, llamadas normalmente rondas comerciales.

NMF: Nación Más Favorecida. Principio fundamental del GATT contenido en el Art. 1 que encierra el principio de no discriminación respecto de las importaciones. Ninguna parte contratante recibirá trato menos favorable que la otra, y todo arancel favorable u otra concesión que una de las partes otorgue a las importaciones de otra, se extenderá automáticamente al resto de las partes contratantes.

Nomenclatura arancelaria: Es la especificación, teóricamente exhaustiva, de los productos importables en un país, con una clasificación sistemática de los mismos que sirve de base para el arancel de aduanas.

Normas de origen: Leyes, reglamentos y procedimientos administrativos con arreglo a los cuales se determina el país de origen de un producto. De la decisión de la autoridad de aduanas acerca del origen de una partida de productos depende por ejemplo que ésta se incluya en un contingente, pueda beneficiarse de una preferencia arancelaria, esté gravada con un derecho antidumping, etc. Esas normas varían de un país a otro.

Notas complementarias: Son notas que complementan la comprensión de la clasificación arancelaria de las mercancías.

O

OCDE: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos, cuyos miembros son los países desarrollados con economía de mercado.

OEPC: Órgano de Examen de las Políticas Comerciales.

OIT: Organización Internacional del Trabajo.

OMC: Organización Mundial de Comercio.

OMA: Organización Mundial de Aduanas.

OPEP: Organización de Países Exportadores de Petróleo.

Operaciones aduaneras: Actos jurídicos dirigidos a superar las restricciones impuestas, por el estado en ejercicio de su poder de policía, al libre tráfico internacional de bienes.

Operador de transporte multimodal internacional: Toda persona autorizada que, por sí o por medio de otra que actúa en su nombre, celebra un Contrato de Transporte Multimodal Internacional, actúa como principal, no como agente o por cuenta del expedidor o de los portadores que participan en las operaciones de transporte, y asume la responsabilidad de su cumplimiento.

P

Parte contratante: Gobierno firmante y adherente al GATT. Escrito en minúscula se refiere genéricamente a un país/es firmante/s del GATT.

Política comercial: Medidas de política económica que actúan sobre los flujos de importaciones y exportaciones, y que entran dentro de las políticas de desviación del gasto.

Potestad aduanera: Es la facultad de las autoridades competentes para intervenir sobre los vehículos, medios de transporte y mercancías que sean objeto de tráfico internacional o de tránsito nacional así como sobre los objetos que formen parte del equipaje de pasajeros y tripulantes a los fines previstos en la Ley Orgánica de Aduanas; autorizar o impedir su desaduanamiento, ejercer los privilegios fiscales, determinar los tributos exigibles, aplicar las sanciones procedentes y, en lo general, ejercer los controles previstos en la legislación aduanera nacional.

Precinto aduanero: Conjunto formado por un fleje, cordel o elemento análogo y un sello, que dada su naturaleza y características ofrece seguridad a las mercancías contenidas en una unidad de carga o unidad de transporte, que permite a la autoridad aduanera efectuar su control.

Precio de entrada: Precio de referencia para el cálculo de ciertos gravámenes a la importación.

Precio de protección externa: Aquellos que se fijan con el objetivo de proteger la producción interna de la competencia exterior.

Preferencias aduaneras: Es una forma de integración, mediante la cual un conjunto de territorios aduaneros se conceden entre sí, una serie de ventajas aduaneras para determinados productos, no extensibles a terceros países debido a la suspensión internacionalmente aceptada de la Cláusula de la Nación más Favorecida. Dentro de este tipo de integración económica, podemos mencionar la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI).

Preferencias arancelarias: Reducciones totales o parciales que un país aplica a su arancel nacional, exclusivamente a favor de otro u otros países que son sus socios dentro de un determinado tipo de acuerdo (acuerdo de preferencias comerciales, sistema generalizado de preferencias, zona de libre comercio).

Protección arancelaria: Protección proporcionada a un producto por el establecimiento de un arancel a la importación de un producto similar, procedente del resto del mundo.

Puerto franco: Véase Zona franca.

R

Reembarque: Acción material de volver a embarcar una mercancía ya descargada.

Reexportación: Salida legal del territorio aduanero nacional, de mercancías extranjeras.

Régimen aduanero: Tratamiento aplicable a las mercancías sometidas al control de la aduana, de acuerdo con las leyes y reglamentos aduaneros, según la naturaleza y objetivos de la operación.

Reglas generales para la interpretación del sistema armonizado: Las reglas interpretativas establecen los principios de clasificación aplicables al conjunto de la Nomenclatura del Sistema Armonizado, salvo disposiciones expresas en contrario que se desprendan del texto mismo de las partidas o subpartidas o de las Notas de Sección o de Capítulo. Es importante destacar que en actualidad el Sistema Armonizado está regido por seis Reglas Generales de Interpretación la Regla N°1, sirve para clasificar por textos de Partidas y Notas de Sección o de Capítulo; las Reglas N°2^a) y 2b), amplían los textos de partidas; la Regla N°3^a) tiende a la especificidad; la Regla N° 3b) tiende a la esencia; la Regla N° 3c) tiende a la ubicación; la Regla N°4 tiende a la analogía; la Regla N°5^a) está relacionada con la clasificación de los estuches y continentes similares; la Regla N°5b) contempla la forma de clasificación de los envases utilizados comúnmente para las mercancías o productos que lo requieran; y la Regla N°6 permite la clasificación a nivel de sub partidas.

Reimportación: Actividad mediante la cual las mercancías que han sido exportadas, son devueltas al país mediante los trámites de nacionalización correspondientes.

Reintegro, sistema de: Se inicia con el despacho a libre práctica de las mercancías de importación, con el reembolso o condonación de los derechos a la importación si las mismas se exportan en forma de productos compensadores.

Relación real de intercambio: Relaciona al índice de precios de las exportaciones de un país con el índice de precios de sus importaciones, de modo que expresa la forma en que mejora o se deteriora la posición propia frente al exterior en términos de paridad.

Reposición con franquicia arancelaria: Régimen aduanero que permite importar, por una sola vez con liberación del pago de los impuestos de importación, mercancías equivalentes en cantidad, descripción, calidad y características técnicas, a aquellas respecto a las cuales fueron pagados los impuestos de importación, y que fueron utilizadas en la producción de mercancías exportadas previamente, con carácter definitivo. (Art. 61 del Reglamento de la Ley Orgánica de Aduanas sobre Regímenes de Liberación, Suspensión y otros Regímenes Aduaneros Especiales).

Restricción exterior: Necesidad que tiene un país de exportar mercancías para financiar sus importaciones.

Restricciones comerciales: Medidas que los gobiernos adoptan, con la finalidad de impedir o aminorar el intercambio de determinados tipos de bienes y servicios. Las restricciones comerciales se clasifican en arancelarias, cuantitativas y otras restricciones, tales como permisos, normas de valoración aduanera, normas técnicas y de calidad, cláusulas de salvaguarda, normas de origen, etc.

S

Seguro de crédito a la exportación: Es el que tiende a cubrir los riesgos excepcionales en relación con el comercio exterior, incluyéndose el seguro de cambio, para prevenir posibles devaluaciones, y el llamado riesgo país, que prevé la posible falta de pago por causas políticas.

SGP: Sistema Generalizado de Preferencias, preferencias no recíprocas y no discriminatorias otorgadas por países industrializados en favor de países en desarrollo, seguido de un acuerdo realizado en la UNCTAD, en 1968.

Sobordo: Documento que contiene la lista de las mercancías que constituyen el cargamento de la nave, aeronave y demás vehículos de transporte, en el momento de su llegada o salida, a o desde el territorio aduanero. También se denomina manifiesto de carga, manifiesto comercial y manifiesto de mercancías.

Sobrefacturación: Acción de declarar en la factura correspondiente un precio de compraventa superior al precio real pagado en la transacción.

Subfacturación: Acción de declarar en la factura correspondiente un precio de compraventa inferior al efectivamente pagado en la transacción.

Sustitución de mercancías: Régimen aduanero que permite introducir al territorio aduanero nacional con liberación de impuestos, mercancías extranjeras que reemplazan a aquéllas previamente nacionalizadas, que por haber resultado defectuosas o con diferentes especificaciones a las convenidas, deban retornar al extranjero.

T

Tasa de cobertura: Es la proporción de las importaciones de un periodo concreto que pueden pagarse con las exportaciones hechas en ese mismo lapso de tiempo.

Tasa de rendimiento: La tasa de rendimiento se expresará en términos de porcentaje, y deberá indicar la cantidad de mercancías que se aprovechará y las mermas, subproductos y desperdicios, con indicación de sí estos últimos, son comercializables o no. Dicha tasa es requisito indispensable en la matriz insumo producto, a los efectos de otorgar autorizaciones bajo los regímenes aduaneros especiales de Admisión Temporal para Perfeccionamiento Activo, Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo, Draw Back y Reposición con Franquicia Arancelaria.

Tasa de requerimiento: La tasa de requerimiento se expresará en términos de porcentaje, y deberá indicar la cantidad de mercancía importada, admitida o exportada temporalmente, que se necesite para elaborar el producto que será exportado, reexportado o reintroducido. Dicha tasa es requisito indispensable en la matriz insumo producto, a los efectos de otorgar autorizaciones bajo los regímenes aduaneros especiales de Admisión temporal para Perfeccionamiento Activo, Exportación Temporal para Perfeccionamiento Activo, Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo, Draw Back y Reposición con Franquicia Arancelaria.

Terceros países: Países no pertenecientes a un determinado acuerdo de integración económica o cualquier otro tipo de acuerdo o convenio comercial.

Territorio aduanero: Territorio de un Estado en el cual son aplicables las disposiciones de su legislación aduanera.

TLC: Tratado de Libre Comercio.

Trafico de perfeccionamiento: Es el conjunto de figuras jurídico-económicas que tienen como objetivo fomentar la exportación, utilizando materias primas de procedencia exterior a precios internacionales.

Tránsito internacional: El régimen aduanero con arreglo al cual las mercancías son transportadas, bajo control aduanero, desde una aduana de partida hasta una aduana de destino en una misma operación en el curso de la cual se cruzan una o varias fronteras.

Tránsito nacional: El régimen aduanero con arreglo al cual las mercancías son transportadas, bajo control aduanero, desde una aduana de partida hasta una aduana de destino del mismo país, en una misma operación.

Transparencia: Grado de visibilidad y previsibilidad de las políticas y prácticas comerciales y de su proceso de elaboración.

Transporte combinado: Es el servicio de transporte intermodal que permite el transporte de mercancías utilizando varios modos de transporte, bajo un Documento de Transporte Combinado origen-destino, con un régimen fraccionado de responsabilidad.

Trato especial y diferenciado: Se refiere al trato dispuesto en la Parte IV del Acuerdo General y en la Cláusula Habilitante con respecto a los países en desarrollo; también llamado trato especial y más favorable.

Trato nacional: Concepto contenido en el Art. III por el cual las mercancías importadas, una vez que pasaron la aduana, no deberán ser tratadas de forma menos favorable que los bienes producidos en el país. Tampoco deberán estar sujetas a impuestos internos más elevados, o reglamentaciones, niveles, etc., más exigentes que los aplicados a las mercancías nacionales. Actualmente los países industrializados intentan ampliar la aplicación de este concepto a los servicios, a los abastecedores (empresas o individuos) extranjeros, y al capital extranjero, incluso antes de que éstos pasen la frontera e ingresen al país.

U

Unión aduanera: Forma de integración económica en la que se eliminan los aranceles entre los países miembros y se igualan los aranceles contingentes mantenidos frente a terceros países.

Unión económica: Forma de integración económica que surge al añadir a las condiciones del Mercado Común la armonización de las políticas económicas de los países miembros, para evitar discriminaciones.

Z

Zona de libre comercio: Similar a la unión aduanera, pero cada país miembro mantiene su propia política comercial, incluso los aranceles a países ajenos al acuerdo.

BIBLIOGRAFÍA

Básica:

TÍTULO: COMERCIO INTERNACIONAL

AUTOR: VAZQUEZ SANDOVAL MANUEL /RAUL JAVIER MADRIGAL PRECIADO

AÑO: 2011

EDITORIAL O REFERENCIA: PATRIA

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN: 2011/ MEXICO D.F

ISBN O REGISTRO: 978-970-817-066-6

TÍTULO: COMERCIO INTERNACIONAL

AUTOR: MAUBERT VIVEROS CLAUDIO

AÑO: 2009

EDITORIAL O REFERENCIA: TRILLAS

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN 2009 MEXICO, D.F

ISBN O REGISTRO: 978-607-17-0056-8

TÍTULO: MERCADOTECNIA INTERNACIONAL

AUTOR: L. SANDHUSEN RICHARD

AÑO: 2007

EDITORIAL O REFERENCIA: CECSA

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN 2007 MEXICO DF.

ISBN O REGISTRO: 790-24-0232-8

Complementaria:

TÍTULO: LEGISLACION DE COMERCIO EXTERIOR

AUTOR: MARTINEZ VERA ROGELIO

AÑO: 2009

EDITORIAL O REFERENCIA: McGRAW-HILL INTERAMERICANA

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN 2009 MEXICO, DF

ISBN O REGISTRO: 970-10-5717-1

TÍTULO: COMERCIO Y MERCADOTECNIA INTERNACIONAL

AUTOR: LERMA ALEJANDRO

AÑO: 2004

EDITORIAL O REFERENCIA: THOMSON

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN 2004 MEXICO DF.

ISBN O REGISTRO: 970-60-4012

TÍTULO: REGIMEN JURIDICO DEL COMERCIO EXTERIOR EN MEXICO

AUTOR: WITKER JORGE

AÑO: 2002

EDITORIAL O REFERENCIA: Universidad Nacional Autónoma de México

LUGAR Y AÑO DE LA EDICIÓN 2002 MEXICO DF.

ISBN O REGISTRO: 968-36-9773-9

Sitios Web:

Página Web oficial de ProMéxico, disponible en: <http://www.promexico.gob.mx>. Consultado el 30 de agosto de 2012.

Página Web oficial de Banxico, disponible en: <http://www.banxico.gob.mx>. Consultado el 30 de agosto de 2012.

Página Web oficial de la Secretaría de Economía del Gobierno Federal (México), disponible en: <http://www.secretariadeeconomia.gob.mx>. Consultado el 30 de agosto de 2012.

Página Web oficial de Aduanas México, disponible en: <http://www.aduanasmexico.gob.mx>. Consultado el 30 de agosto de 2012.

Página Web de la Organización Mundial de Comercio, disponible en: <http://www.omc.com>. Consultado el 30 de agosto de 2012.