



## 1. Datos Generales de la asignatura

<b>Nombre de la asignatura:</b>	Comercio Agroindustrial: Exportación e importación.
<b>Clave de la asignatura:</b>	GIF-2505
<b>SATCA<sup>1</sup>:</b>	3-2-5
<b>Carreras:</b>	Ingeniería en Innovación Agrícola Sustentable.

## 2. Presentación

Caracterización de la asignatura
<ul style="list-style-type: none"><li>La asignatura tiene como objetivo proporcionar a las y los estudiantes las competencias necesarias para analizar y aplicar conceptos clave del comercio internacional, interpretar y utilizar las leyes y regulaciones aduaneras pertinentes, gestionar de manera efectiva los pedimentos de importación y exportación, y diseñar estrategias de mercadotecnia internacional para posicionar productos agroindustriales en mercados globales. Al final de la asignatura, serán capaces de ejecutar un proceso de importación y exportación eficiente y cumplir con las regulaciones y acuerdos comerciales internacionales que benefician la competitividad de la agroindustria.</li></ul>

Intención didáctica
<ul style="list-style-type: none"><li>En el primer tema las y los estudiantes comprenderán los conceptos clave del comercio internacional y el marco legal que regula las operaciones de exportación e importación en la agroindustria. A través del análisis de las ventajas comparativas y competitivas, se les proporcionarán las herramientas para identificar oportunidades de negocio en mercados globales. Al final del tema, serán capaces de interpretar y aplicar las normativas legales que rigen las transacciones internacionales de productos agroindustriales, asegurando el cumplimiento de las leyes aduaneras y las tarifas arancelarias.</li><li>En el segundo tema se enfocará en desarrollar en los estudiantes las habilidades necesarias para completar y gestionar los pedimentos de importación y exportación de productos agroindustriales. Se abordarán aspectos técnicos como el encabezado del pedimento, datos del proveedor y destinatario, clasificación arancelaria y regulaciones arancelarias y no arancelarias. Al finalizar el tema, los estudiantes estarán preparados para manejar los</li></ul>

<sup>1</sup> Sistema de Asignación y Transferencia de Créditos Académicos



procedimientos aduaneros con eficiencia, asegurando que los productos cumplan con los requisitos para entrar y salir de los mercados internacionales.

- En el tercer tema los estudiantes conocerán y aplicarán las etapas del proceso de exportación de un producto agroindustrial, desde la evaluación de la capacidad instalada de la empresa y la selección del mercado meta, hasta el envío del producto y su cruce por aduanas. Se les proporcionarán herramientas para entender y utilizar los Incoterms, lo que les permitirá realizar negociaciones internacionales más efectivas. Al finalizar el tema, los estudiantes estarán capacitados para gestionar de manera integral el proceso logístico y operativo de exportación, garantizando el cumplimiento de las normativas internacionales.
- En el cuarto tema el objetivo de este tema es que las y los estudiantes desarrollen habilidades para diseñar e implementar estrategias de mercadotecnia internacional, adaptando la mezcla de marketing a las necesidades de diferentes mercados globales. Además, analizarán los principales acuerdos comerciales internacionales que impactan la agroindustria, como el USMCA, México-Unión Europea, y otros tratados relevantes. Al finalizar, serán capaces de diseñar estrategias de posicionamiento de productos agroindustriales en el contexto internacional, aprovechando las oportunidades ofrecidas por los acuerdos comerciales y ferias comerciales globales.

### 3. Participantes en el diseño y seguimiento curricular del programa

Lugar y fecha de elaboración o revisión	Participantes	Observaciones
<ul style="list-style-type: none"><li>• Instituto Tecnológico de Rio Verde, Octubre de 2024.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Instituto Tecnológico de San Luis Potosí</li><li>• Instituto Tecnológico Superior de San Luis Potosí</li><li>• Instituto Tecnológico Matehuala</li><li>• Instituto Tecnológico de Cd, Valles</li><li>• Instituto Tecnológico Superior de Rio Verde</li><li>• Instituto Tecnológico Ébano.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis curricular y desarrollo de programas de estudio para la elaboración de la propuesta final por competencias de la ESPECIALIDAD EN GESTION, INNOVACION Y COMERCIO AGROINDUSTRIAL de la carrera de Ingeniería en Innovación Agrícola Sustentable.</li></ul>



#### 4. Competencia(s) a desarrollar

Competencia(s) específica(s) de la asignatura
<ul style="list-style-type: none"><li>• Aplica los conceptos y herramientas del comercio internacional para gestionar de manera efectiva la exportación e importación de productos agroindustriales, garantizando el cumplimiento de las normativas legales, elaboración de pedimentos, procesos logísticos y estrategias de mercadotecnia internacional.</li></ul>

#### 5. Competencias previas

<ul style="list-style-type: none"><li>• Diseña sistemas de producción eficientes utilizando técnicas de optimización y gestión de recursos que maximicen la productividad y minimicen los costos operativos.</li><li>• Desarrolla soluciones innovadoras en ingeniería de procesos mediante el análisis y la mejora continua de las operaciones para incrementar la eficiencia y la sostenibilidad.</li><li>• Gestiona sistemas de calidad en procesos productivos aplicando normas y estándares internacionales que aseguren la conformidad de los productos con las especificaciones requeridas.</li><li>• Optimiza sistemas de producción agrícola utilizando prácticas sostenibles y técnicas de manejo integrado que promuevan el uso eficiente de los recursos naturales y el incremento de la productividad.</li><li>• Ejercita habilidades de liderazgo efectivo en equipos multidisciplinarios, fomentando la colaboración, la toma de decisiones asertivas y la motivación hacia el logro de objetivos comunes.</li></ul>
---

#### 6. Temario

No.	Temas	Subtemas
1	Introducción y Marco Legal del Comercio Internacional en la Agroindustria	<ul style="list-style-type: none"><li>1.1. Conceptos clave del comercio internacional.<ul style="list-style-type: none"><li>1.1.1. Definiciones y fundamentos.</li><li>1.1.2. Relación entre comercio internacional y la agroindustria.</li></ul></li><li>1.2. Ventajas comparativas y competitivas en el comercio agroindustrial.<ul style="list-style-type: none"><li>1.2.1. Modelo Ricardiano aplicado a productos agrícolas.</li></ul></li></ul>



		<p>1.2.2. Identificación de ventajas regionales en la agroindustria.</p> <p>1.3. Ley aduanera.</p> <p>1.4. Ley de los impuestos generales de importación y exportación.</p> <p>1.5. Tarifa de los impuestos generales de importación y exportación</p>
2	Pedimentos de importación y exportación en productos agroindustriales.	<p>2.1. Encabezado principal del pedimento</p> <p>2.2. Encabezado para páginas secundarias</p> <p>2.3. Datos del proveedor</p> <p>2.4. Datos del destinatario</p> <p>2.5. Datos del transporte y transportista</p> <p>2.6. Cuadro de liquidación</p> <p>2.7. Clasificación arancelaria del producto</p> <p>2.8. Agente aduanal o agencia aduanal, representante legal, apoderado aduanal o de almacén.</p> <p>2.9. País de origen</p> <p>2.10. País destino</p> <p>2.11. Claves de moneda y de países</p> <p>2.12. Regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias.</p>
3	Proceso de exportación de un producto agroindustrial.	<p>3.1 Capacidad instalada de la empresa</p> <p>3.2 Selección del mercado meta</p> <p>3.3 Envío de contenedor al cliente</p> <p>3.4 Cruce por aduana mexicana</p> <p>3.5 Reconocimiento aduanero</p> <p>3.6 Incoterms</p>
4	Mercadotecnia Internacional en la Agroindustria y Acuerdos Comerciales Internacionales.	<p>4.1. Estrategias de mercadotecnia internacional.</p> <p>4.1.1. Diseño de estrategias de precio, producto, promoción y plaza.</p> <p>4.1.2. Adaptación de la mezcla de marketing para mercados internacionales.</p> <p>4.1.3. Misiones comerciales.</p> <p>4.1.4. Ferias comerciales.</p>



		<p>4.2. Principales acuerdos comerciales internacionales.</p> <p>4.2.1. USMCA, México-Unión Europea, México-Japón, México-Israel, México-MercoSur, México- Centroamérica y otros tratados relevantes para la agroindustria.</p>
--	--	---

## 7. Actividades de aprendizaje de los temas

1. Introducción y Marco Legal del Comercio Internacional en la Agroindustria	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p><i>Específica(s):</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Analiza los conceptos clave y el marco legal del comercio internacional para identificar las ventajas competitivas de la agroindustria y asegurar el cumplimiento de las normativas aduaneras y fiscales en las operaciones de exportación e importación.</li></ul> <p><i>Genérica(s):</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>Habilidad organizar y seleccionar la información recabada.</li><li>Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario.</li><li>Iniciativa y espíritu emprendedor.</li><li>Destrezas sociales relacionadas con las habilidades interpersonales</li><li>Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad-innovación).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>Analizar casos reales de exportación e importación de productos agroindustriales que hayan enfrentado desafíos legales y regulatorios.</li><li>Utilizar los conceptos clave del comercio internacional y el marco legal (ley aduanera y ley de impuestos generales) para identificar los errores y proponer soluciones que hubieran permitido cumplir con las normativas vigentes.</li></ul>



2. Pedimentos de importación y exportación en productos agroindustriales.	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p><i>Específica(s):</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Conoce, llena e interpreta los pedimentos de importación y exportación mediante la correcta aplicación de datos del proveedor, clasificación arancelaria y regulaciones aduaneras, garantizando una operación eficiente y conforme a la normativa vigente.</li></ul> <p><i>Genérica(s):</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Habilidad organizar y seleccionar la información recabada.</li><li>• Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario.</li><li>• Iniciativa y espíritu emprendedor.</li><li>• Destrezas sociales relacionadas con las habilidades interpersonales</li><li>• Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad-innovación).</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Simular el llenado de un pedimento de importación-exportación para un producto agroindustrial, incorporando información precisa sobre el proveedor, destinatario, transportista, clasificación arancelaria y regulaciones aplicables.</li></ul>

3. Proceso de exportación de un producto agroindustrial	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p><i>Específica(s):</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Coordina el proceso de exportación de un producto agroindustrial desde la selección del mercado meta hasta el cruce aduanero, utilizando herramientas logísticas e Incoterms para optimizar el envío y garantizar el cumplimiento de estándares internacionales.</li></ul> <p><i>Genérica(s):</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Habilidad organizar y seleccionar la información recabada.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Desarrollar un plan detallado de exportación para un producto agroindustrial, incluyendo la evaluación de la capacidad instalada de la empresa, la selección del mercado meta, la logística de envío del contenedor y el uso adecuado de los Incoterms. Deberán identificar las posibles barreras y proponer estrategias para superarlas.</li></ul>



<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario.</li> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor.</li> <li>• Destrezas sociales relacionadas con las habilidades interpersonales</li> <li>• Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad-innovación).</li> </ul>	
---	--

<b>4. Mercadotecnia Internacional en la Agroindustria y Acuerdos Comerciales Internacionales</b>	
Competencias	Actividades de aprendizaje
<p><i>Específica(s):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseña estrategias de mercadotecnia internacional adaptando la mezcla de marketing a las necesidades de mercados globales y aprovechando los acuerdos comerciales vigentes para posicionar productos agroindustriales en el ámbito internacional.</li> </ul> <p><i>Genérica(s):</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Habilidad organizar y seleccionar la información recabada.</li> <li>• Capacidad de trabajar en equipo interdisciplinario.</li> <li>• Iniciativa y espíritu emprendedor.</li> <li>• Destrezas sociales relacionadas con las habilidades interpersonales</li> <li>• Capacidad de generar nuevas ideas (creatividad-innovación).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diseñar estrategias de mercadotecnia internacional para un producto agroindustrial, adaptando la mezcla de marketing (precio, producto, promoción y plaza) a diferentes mercados globales.</li> <li>• -Investigar cómo los acuerdos comerciales, como el USMCA y otros tratados relevantes, pueden beneficiar la entrada del producto en esos mercados.</li> </ul>

## 8. Práctica(s)

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planes de negocios de negocios de exportación e importación.</li> <li>• Llenado de pedimentos de exportación e importación.</li> <li>• Análisis del marco legal aplicable de productos agroindustriales.</li> <li>• Análisis de regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias a diferentes partes del mundo.</li> </ul>
--



## 9. Proyecto de asignatura

- El objetivo del proyecto que planteé el docente que imparta esta asignatura, es demostrar el desarrollo y alcance de la(s) competencia(s) de la asignatura, considerando las siguientes fases:
  - **Fundamentación:** marco referencial (teórico, conceptual, contextual, legal) en el cual se fundamenta el proyecto de acuerdo con un diagnóstico realizado, mismo que permite a los estudiantes lograr la comprensión de la realidad o situación objeto de estudio para definir un proceso de intervención o hacer el diseño de un modelo.
  - **Planeación:** con base en el diagnóstico en esta fase se realiza el diseño del proyecto por parte de los estudiantes con asesoría del docente; implica planificar un proceso: de intervención empresarial, social o comunitario, el diseño de un modelo, entre otros, según el tipo de proyecto, las actividades a realizar los recursos requeridos y el cronograma de trabajo.
  - **Ejecución:** consiste en el desarrollo de la planeación del proyecto realizada por parte de los estudiantes con asesoría del docente, es decir en la intervención (social, empresarial), o construcción del modelo propuesto según el tipo de proyecto, es la fase de mayor duración que implica el desempeño de las competencias genéricas y específicas a desarrollar.
  - **Evaluación:** es la fase final que aplica un juicio de valor en el contexto laboral-profesión, social e investigativo, ésta se debe realizar a través del reconocimiento de logros y aspectos a mejorar se estará promoviendo el concepto de “evaluación para la mejora continua”, la metacognición, el desarrollo del pensamiento crítico y reflexivo en los estudiantes.

## 10. Evaluación por competencias

- La evaluación debe ser continua y formativa por lo que se debe considerar el desempeño en cada una de las actividades de aprendizaje, haciendo especial énfasis en:
  - Participación en clase.
  - Trabajo de Investigación.
  - Portafolio de evidencias (Mapas, esquemas, cuadros, diagramas, ensayos)
  - Presentación en foros, videos y exposiciones.
  - Prácticas de laboratorio y campo.
  - Examen escrito.
  - Visitas a empresas.





## 11. Fuentes de información

1. Krugman, P., & Obstfeld, M. (2017). Economía Internacional: Teoría y Política. Pearson Educación.
2. Salvatore, D. (2018). Economía Internacional. McGraw-Hill Interamericana.
3. Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP). (2021). Ley Aduanera de México. Recuperado de: <https://www.sat.gob.mx>.
4. Diario Oficial de la Federación (DOF). (2022). Tarifa de la Ley de los Impuestos Generales de Importación y de Exportación (TIGIE). Disponible en: <https://www.dof.gob.mx>.
5. SAT (Servicio de Administración Tributaria). (2022). Guía de Pedimentos de Importación y Exportación en México. Recuperado de: <https://www.sat.gob.mx>.
6. COMCE (Consejo Mexicano de Comercio Exterior). (2021). Manual de Clasificación Arancelaria y Regulaciones Comerciales.
7. Kotler, P., & Keller, K. L. (2020). Dirección de Marketing. Pearson Educación.
8. Cámara de Comercio Internacional (CCI). (2020). Guía de Incoterms 2020.
9. Albaum, G., & Duerr, E. (2019). International Marketing and Export Management. Pearson.
10. Secretaría de Economía. (2021). Tratados y Acuerdos Comerciales Internacionales de México. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se>.