



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría
Académica

R-OP-01-06-16

COTIZACIÓN INTERNACIONAL Unidad de Enseñanza Aprendizaje e Impartición de Cátedra

Firma y sello de aprobación
por la DES

PROGRAMA EDUCATIVO:	Licenciatura en Negocios Internacionales
MODALIDAD:	Presencial
UNIDAD ACADÉMICA:	Facultad de Comercio y Administración de Tampico
MODELO DE FORMACIÓN:	Competencia
TIPO:	Común

Dirección de Desarrollo Curricular

Versión 3
ACT. 05/04/2019

Unidad de Enseñanza Aprendizaje e Impartición de Cátedra

PERFIL DOCENTE DE LA UNIDAD DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE				
FORMACIÓN PROFESIONAL	HABILIDADES INTELECTUALES	COMPETENCIAS PEDAGÓGICAS	EXPERIENCIA LABORAL	VALORES
Licenciado en Comercio Exterior, Negocios Internacionales o Maestría y Licenciatura afín.	Conocimiento del Idioma Inglés Velocidad perceptual, razonamiento inductivo y deductivo, comprensión y expresión verbal.	Organización y dirección del proceso de aprendizaje, identificar la diferenciación al momento de impartir cátedra, control del grupo, orientación al logro de objetivos y al trabajo en equipo.	Experiencia profesional en el manejo de cotización internacional. Experiencia docente Experiencia profesional como gerente de empresas privadas, planeación de educativa, impartición de cátedra e investigación científica.	Es ético y responsable en el desempeño de su profesión. Promueve el diálogo, la tolerancia, el trabajo en equipo y la autocrítica en el aula. Integridad, Flexibilidad, Dinamismo,

UNIDAD DE ENSEÑANZA-APRENDIZAJE										
Datos Generales										
FACULTAD, UNIDAD ACADÉMICA O CENTRO DE TRABAJO:			FACULTAD DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN DE TAMPICO							
PROGRAMA EDUCATIVO:			LICENCIATURA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES							
DATOS GENERALES:										
ASIGNATURA:		COTIZACIÓN INTERNACIONAL			NÚCLEO DE FORMACIÓN:		NFP		PERIODO ESCOLAR:	
CLAVE:		HTC	HTI:	TH:	TC:	MATERIA ANTECEDENTE	MATERIA CONSECUENTE	TIPO:		
G.SA35.318.05-05		5	0	5	5	Negociación Internacional	Ninguna	OBLIGATORIA (x) OPTATIVA ()		
CONTRIBUCIÓN DE LA ASIGNATURA EN EL PERFIL DE EGRESO INSTITUCIONAL		COCURRICULAR () EXTRACURRICULAR ()								
		Profesional en Negocios Internacionales que cuenta con conocimientos actualizado y herramientas necesarias para determinar correctamente los Precios de Exportación de las empresas que realizan exportaciones, teniendo en cuenta todos los elementos necesarios para lograr exportar exitosamente los productos y permanecer en los mercados siempre con actitud positiva y responsabilidad ética.								



ATRIBUTOS DEL PERFIL DE EGRESO	<i>Capacidad de toma de decisiones, Habilidades de aprendizaje y aplicación del conocimiento en negocios internacionales, Toma de decisiones, aplicación de medidas para poder aplicar herramientas de cotización internacional para la exportación de mercancías, Habilidad para decisión ante problemas en la gestión aduanal, conocimientos teóricos referentes al comercio exterior, habilidad para la toma de decisiones sobre logística internacional, agentes aduanales y aranceles de importación.</i>		
OBJETIVO GENERAL DE LA UEA	<i>Aplica la manera de formar el precio de un bien en el comercio internacional, qué documentos necesitaría para la transacción y qué créditos tomará en cuenta para saber cuándo y dónde entregar o recibir la mercancía de acuerdo a los términos de comercio internacional pactados de acuerdo a la reglamentación establecida internacionalmente.</i>		
ATRIBUTOS DE LA UEA			
SABER	SABER HACER	SABER SER	
<p><i>Conoce los elementos que conforman una cotización internacional</i></p> <p><i>Conoce los INCOTERMS 2020 y su importancia en la cotización internacional</i></p> <p><i>Conoce la forma de integrar el precio de exportación.</i></p> <p><i>Clasifica las cotizaciones con base en los medios de transporte utilizado en el comercio internacional.</i></p>	<p><i>Aplica los términos de comercio internacional.</i></p> <p><i>Integra cotizaciones internacionales con los elementos que la componen para competir en los mercados internacionales.</i></p> <p><i>Entiende la dinámica de los mercados internacionales.</i></p> <p><i>Estructura los precios de exportación de acuerdo a los mercados en los cuales se pretende exportar los productos.</i></p>	<p><i>Respeto las decisiones de sus compañeros.</i></p> <p><i>Valora los resultados obtenidos con base en el esfuerzo aplicado.</i></p> <p><i>Aplica las buenas prácticas comerciales en los negocios internacionales.</i></p> <p><i>Expresa de forma adecuada sus opiniones, ya sea escrita o verbalmente.</i></p>	

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UEA (Producto Integrador de la UEA)			
PRODUCTO INTEGRADOR DE LA UEA	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	10	COMPETENTE	<p><i>Entregado en tiempo y forma con todos los casos prácticos con todos los elementos solicitados: Portada, índice de casos, casos resueltos completos, conclusión, con base en el formato definido previamente.</i></p> <p><i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i></p> <p><i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i></p> <p><i>Calidad en la presentación de la exposición.</i></p> <p><i>Congruencia en la presentación de la información.</i></p> <p><i>Debe cumplir con el 100 % de los criterios establecidos</i></p>
	9	SATISFACTORIO	<p><i>Entregado en tiempo y forma con todos los casos prácticos con todos los elementos solicitados: Portada, índice de casos, la mayoría de los casos resueltos, conclusión, con base en el formato definido previamente.</i></p> <p><i>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i></p> <p><i>Uso correcto del lenguaje escrito.</i></p> <p><i>Calidad en la presentación de la exposición.</i></p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría Académica

			<i>Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 90 % de los criterios establecidos</i>
	8	SUFICIENTE	<i>Entregado en tiempo y forma con todos los casos prácticos con todos los elementos solicitados: Portada, índice de casos, la mayoría de los casos resueltos, sin conclusión, con base en el formato definido previamente. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 80% de los criterios establecidos</i>
	7	BASICO	<i>Entregado en tiempo y forma con todos los casos prácticos con todos los elementos solicitados: Portada, índice de casos, con algunos de los casos resueltos, sin conclusión, con base en el formato definido previamente. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 70 % de los criterios establecidos</i>
	6	ELEMENTAL	<i>Entregado fuera de tiempo y pero en forma con todos los casos prácticos con todos los elementos solicitados: Portada, índice de casos, con muy pocos de los casos resueltos, sin conclusión y sin respetar el formato definido previamente. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 60 % de los criterios establecidos</i>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<i>Entregado fuera de tiempo y sin respetar forma con todos los casos prácticos con todos los elementos solicitados: Portada, índice de casos, con muy pocos de los casos resueltos, sin conclusión y sin respetar el formato definido previamente. Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados. Uso correcto del lenguaje escrito. Calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información. Debe cumplir con el 50 % de los criterios establecidos</i>



UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE		UNIDAD I.- ELEMENTOS QUE CONFORMAN UNA COTIZACIÓN INTERNACIONAL				
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO		El alumno identifica los conceptos necesarios para realizar cotizaciones internacionales, con el fin de proporcionar precios de exportación a los clientes de una empresa internacional.				
TIEMPO/DURACIÓN		25 horas/4 semanas.				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
		Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
1.1	El precio como elemento de la estrategia comercial de Exportación.	Expositiva	1. Encuadre	Apertura: 1. Lluvia de ideas	1. Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.	Computadora Proyector Internet
1.2	Factores que determinan el precio a nivel nacional e internacional	Demostrativa	2. Exposición del Tema	Desarrollo: 2. Diario de Clase		
1.3	Elementos que conforman una cotización internacional	Aprendizaje Colaborativo.	3. Proporciona Instrucciones para la elaboración del caso práctico	3. Investigación Documental y de Datos	2. Rúbrica para evaluar conocimiento teórico	Microsoft Office Lecturas y Libros de Texto Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)
1.4.	Características del producto	Caso Práctico	4. Guía al alumno en el desarrollo del caso práctico5	4. Entiende y analiza los elementos que conforman una cotización internacional		
1.5.	Condiciones de compra.		5. Retroalimenta al alumno en el desarrollo del caso práctico	5. Respeta las opiniones de sus compañeros de equipo y complementa dichas opiniones.		
1.6.	El nivel del beneficio esperado			6. Aplica de forma práctica el conocimiento retenido por medio de los casos prácticos proporcionados por el profesor		Asesoría
1.7.	Desarrollo del costo y precio					
1.7.1.	Costos fijos y costos variables					
1.7.2.	Costeo absorbente y costeo marginal					
1.7.3.	Punto de equilibrio					
1.8.	Ingeniería del precio de exportación					
1.8.1.	Técnica Costing					
1.8.2.	Técnica Pricing					
				Cierre:		



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría
Académica

			7. <i>Reflexión grupal</i>		
--	--	--	----------------------------	--	--



EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO			
PRODUCTO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	
<p>Portafolio de evidencias apuntes, tareas y ejercicios</p> <p>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</p>	10	COMPETENTE	<p>Amplios conocimientos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos</p> <p>Entrega cuadernillo con el 100% de los casos prácticos realizados.</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>
	9	SATISFACTORIO	<p>Conocimientos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos.</p> <p>Entrega cuadernillo con el 90% de los casos prácticos realizados.</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p> <p>Debe cumplir con el 90 % de los criterios establecidos</p>
	8	SUFICIENTE	<p>Conoce la mayoría de los conceptos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 80% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p>
	7	BASICO	<p>Domina algo de teórica, pero no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 70% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición. . Congruencia en la presentación de la información</p>
	6	ELEMENTAL	<p>No domina la teórica, no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 60% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Baja calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información</p>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<p>No domina la teórica, no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 60% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Baja calidad en la presentación de la exposición. . Congruencia en la presentación de la información</p>



UAT

Secretaría
Académica

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE	UNIDAD II.- INCOTERMS 2020 Y SU IMPORTANCIA EN LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL				
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO	Identifica fácilmente y de referencia entre los diferentes términos de comercio exterior avalados por la Cámara de Comercio Internacional para integrarlos a las cotizaciones internacionales de exportación.				
TIEMPO/DURACIÓN	25 horas/5 semanas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
2.1. Aspectos Generales de los términos Internacionales. 2.2. Incoterms 2020 2.2.1. Clasificación con base en el tipo de Transporte 2.3. Definiciones Revisadas por el RAFTD.(Definiciones Americanas de Comercio Internacional Revisadas 2.4. Porque utilizar los incoterms.	Expositiva Demostrativa Aprendizaje Colaborativo. Caso Práctico	1. Encuadre 2. Exposición del Tema conceptos básicos de los relacionados con los INCOTERMS y el ambiente en los que se realizan los negocios. 3. Proporciona Instrucciones para la elaboración del caso práctico 4. Guía al alumno en el desarrollo del caso práctico5 5. Retroalimenta al alumno en el desarrollo del caso práctico	Apertura: 1. Recapitulación Desarrollo: 2. Diario de Clase 3. Investigación Documental y de Datos 4. Entiende y analiza los INCOTERMS y su integración en la cotización internacional, comprende y analiza los términos de comercio internacional y la Definiciones Revisadas Comercio Internacional de USA para las transacciones internacionales y 5. Respeta las opiniones de sus compañeros de equipo y complementa dichas opiniones. Cierre: 6. Reflexión grupal	1. Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios. 2. Rúbrica para evaluar conocimiento teórico Rúbrica para evaluar producto del bloque	Computadora Proyector Internet Microsoft Office Lecturas y Libros de Texto sobre RAFTDA Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas) Asesoría



EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO			
PRODUCTO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	
<p>Portafolio de evidencias apuntes, tareas y ejercicios</p> <p>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</p>	10	COMPETENTE	<p>Amplios conocimientos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos</p> <p>Entrega cuadernillo con el 100% de los casos prácticos realizados.</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>
	9	SATISFACTORIO	<p>Conocimientos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos.</p> <p>Entrega cuadernillo con el 90% de los casos prácticos realizados.</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p> <p>Debe cumplir con el 90 % de los criterios establecidos</p>
	8	SUFICIENTE	<p>Conoce la mayoría de los conceptos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 80% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p>
	7	BASICO	<p>Domina algo de teórica, pero no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 70% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición. . Congruencia en la presentación de la información</p>
	6	ELEMENTAL	<p>No domina la teórica, no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 60% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Baja calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información</p>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<p>No domina la teórica, no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 60% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Baja calidad en la presentación de la exposición. . Congruencia en la presentación de la información</p>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO					
NÚMERO Y NOMBRE	UNIDAD III.- INTEGRACIÓN DE LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL				
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO	Analiza los gastos de exportación , las bases para la cotización , la integración ,presentación y negociación del precio de exportación				
TIEMPO/DURACIÓN	20 horas/4 semanas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
3.1. Gastos de Exportación y Costos Internos de la Empresa. 3.2. Bases de cotización 3.3. Cubicaje 3.4. Alternativas para hacer más competitiva una cotización. 3.5. Costeo Marginal 3.6. Integración y presentación de una Cotización. 3.7. Negociación del precio.	Expositiva Demostrativa Aprendizaje Colaborativo. Caso Práctico	1. Encuadre 2. Exposición del Tema analiza los gastos de exportación. bases para cotización. Integración y presentación y negociación del precio de exportación. 3. Proporciona Instrucciones para la elaboración del caso práctico 4. Guía al alumno en el desarrollo del caso práctico5 5. Retroalimenta al alumno en el desarrollo del caso práctico	Apertura: 1. Recapitulación Desarrollo: 2. Diario de Clase 3. Investigación Documental y de Datos 4. Entiende y analiza los gastos de exportación .bases para cotización. Integración y presentación y negociación del precio de exportación. 5. Respeta las opiniones de sus compañeros de equipo y complementa dichas opiniones. Cierre: 6. Reflexión grupal	Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios. Rúbrica para evaluar conocimiento teórico Rúbrica para evaluar producto del bloque	Computadora Proyector Internet Microsoft Office Lecturas y Libros de Texto Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas) Asesoría



EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO			
PRODUCTO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO	NIVELES DE DOMINIO	CRITERIOS DE DESEMPEÑO	
<p>Portafolio de evidencias apuntes, tareas y ejercicios</p> <p>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</p>	10	COMPETENTE	<p>Amplios conocimientos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos</p> <p>Entrega cuadernillo con el 100% de los casos prácticos realizados.</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>
	9	SATISFACTORIO	<p>Conocimientos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos.</p> <p>Entrega cuadernillo con el 90% de los casos prácticos realizados.</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p> <p>Debe cumplir con el 90 % de los criterios establecidos</p>
	8	SUFICIENTE	<p>Conoce la mayoría de los conceptos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 80% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p>
	7	BASICO	<p>Domina algo de teórica, pero no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 70% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición. . Congruencia en la presentación de la información</p>
	6	ELEMENTAL	<p>No domina la teórica, no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 60% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Baja calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información</p>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<p>No domina la teórica, no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 60% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Baja calidad en la presentación de la exposición. . Congruencia en la presentación de la información</p>



UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO					
NÚMERO Y NOMBRE	UNIDAD IV .- LA TRANSPORTACIÓN Y LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL				
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO	Conoce y analiza la cotización internacional y los equipos necesarios para la maniobra y carga en buques portacontenedores, aplica el proceso de inspección de mercancía en pallets y estiba de buques.				
TIEMPO/DURACIÓN	10 horas/2 semanas				
DESGLOSE DE CONTENIDOS ESPECÍFICOS	ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS			INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN	RECURSOS
	Estrategia	Actividades de Enseñanza	Actividades de Aprendizaje		
4.1. Equipo de transportación y carga marítima. 4.2. Inspección de mercancía en pallets. 4.3. Estiba en buques. 4.4. Pesos Volumétricos.	Expositiva Demostrativa Aprendizaje Colaborativo. Caso Práctico	1. Encuadre 2. Exposición del Tema analiza la transportación y el impacto en la cotización internacional, Complementa con información sobre transporte y logística internacional y sistemas de estiba en buques. 3. Proporciona Instrucciones para la elaboración del caso práctico 4. Guía al alumno en el desarrollo del caso práctico 5. Retroalimenta al alumno en el desarrollo del caso práctico	Apertura: 1. Diario de Clase Desarrollo: 2. Investigación Documental y de Datos 3. Entiende y analiza el cubicaje de mercancía en contenedores para su transporte internacional. 4. Identifica las deficiencias legales en los negocios internacionales por medio de simulación de situaciones. 5. Respeta las opiniones de sus compañeros de equipo y complementa dichas opiniones. 6. Aplica el cubicaje de mercancía.	Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios. Rúbrica para evaluar conocimiento teórico Rúbrica para evaluar producto del bloque	Computadora Proyector Internet Microsoft Office Lecturas y Libros de Texto Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas) Asesoría



			Cierre: 7. Reflexión grupal		
--	--	--	--------------------------------	--	--

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO			
PRODUCTO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO	NIVELES DE DOMINIO		CRITERIOS DE DESEMPEÑO
<p>Portafolio de evidencias apuntes, tareas y ejercicios</p> <p>Cuadernillo de casos prácticos resuelto</p>	10	COMPETENTE	<p>Amplios conocimientos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos</p> <p>Entrega cuadernillo con el 100% de los casos prácticos realizados.</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso correcto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p>
	9	SATISFACTORIO	<p>Conocimientos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos.</p> <p>Entrega cuadernillo con el 90% de los casos prácticos realizados.</p> <p>Inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información.</p> <p>Debe cumplir con el 90 % de los criterios establecidos</p>
	8	SUFICIENTE	<p>Conoce la mayoría de los conceptos teóricos y los aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 80% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición.</p> <p>Congruencia en la presentación de la información</p>
	7	BASICO	<p>Domina algo de teórica, pero no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 70% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Calidad en la presentación de la exposición. . Congruencia en la presentación de la información</p>
	6	ELEMENTAL	<p>No domina la teórica, no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 60% de los casos prácticos realizados.</p> <p>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</p> <p>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</p> <p>Baja calidad en la presentación de la exposición. Congruencia en la presentación de la información</p>
	5	AÚN NO COMPETENTE	<p>No domina la teórica, no lo aplica en el desarrollo de los casos prácticos,</p> <p>Entrega cuadernillo con el 60% de los casos prácticos realizados.</p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

			<p><i>No inclusión de argumentos analíticos y fundamentados.</i></p> <p><i>Uso incorrecto del lenguaje escrito.</i></p> <p><i>Baja calidad en la presentación de la exposición. . Congruencia en la presentación de la información</i></p>
--	--	--	--



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD I.- ELEMENTOS QUE CONFORMAN UNA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	El alumno identifica los conceptos necesarios para realizar cotizaciones internacionales, con el fin de proporcionar precios de exportación a los clientes de una empresa internacional.
NOMBRE DEL TEMA:	1.1 El precio como elemento de la estrategia comercial de Exportación.
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	2 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
1.1 El precio como elemento de la estrategia comercial de Exportación.	<p>Construye el concepto del precio en el diseño de la estrategia comercial de la empresa.</p> <p>Identifica y analiza el precio como estrategia comercial de exportación</p> <p>Identifica y analiza los diferentes conceptos de la investigación y cuantitativa.</p>	<p>El profesor presenta a los estudiantes una diapositiva sobre conceptos diversos sobre el precio de exportación, con el propósito de captar la atención y encausar su interés</p> <p>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</p> <p>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</p>	<p>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre el precio como elemento en la estrategia comercial de exportación</p> <p>El profesor asesora al grupo en el desarrollo del caso práctico</p>	<p>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</p> <p>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</p> <p>Sugiere en su caso actualizaciones en la información de algunos de las actividades para complementar el tema. (consulta de otras fuentes de información secundaria).</p> <p>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</p>	Cuadernillo de casos prácticos resuelto.	<p>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</p> <p>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</p> <p>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</p>	<p>Autoevaluación diagnóstica.</p>	<p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Internet Microsoft Office</p> <p>Lecturas y Libros de Texto</p> <p>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</p> <p>Asesoría</p>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría
Académica

	<p><i>Entiende la importancia de la determinación de un precio competitivo a nivel internacional.</i></p>							
--	---	--	--	--	--	--	--	--



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD I.- ELEMENTOS QUE CONFORMAN UNA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	El alumno identifica y analiza el desarrollo de los costos y precios para realizar cotizaciones internacionales, con el fin de proporcionar precios de exportación a los clientes de una empresa internacional.
NOMBRE DEL TEMA:	1.7 . Desarrollo del costo y precio internacional
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	10 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<p>1.6 Desarrollo del costo y precio internacional</p> <p>1.6.1. Costos fijos y costos variables</p> <p>1.6.2. Costeo absorbente y costeo marginal</p> <p>1.6.3. Punto de equilibrio</p>	<p>Construye los conceptos de costos y su clasificación.</p> <p>Identifica y analiza la diferencia entre el precio y el costo y sabe identificar los generadores de ganancia y lo de costos, y lo de costos, para así definir un precio competitivo.</p> <p>Comprende la diferencia entre el precio y el costo y sabe identificar los generadores de</p>	<p>El profesor presenta a los estudiantes una diapositiva sobre conceptos de costoso y su clasificación, costeo marginal y punto de equilibrio, con el propósito de captar la atención y encausar su interés</p> <p>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</p> <p>El profesor señala las actividades en concreto</p>	<p>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre el precio como elemento en la estrategia comercial de exportación</p> <p>El profesor asesora y al grupo en el desarrollo del caso práctico</p> <p>Ejemplificación práctica sobre la aplicación de los conceptos teóricos, asimismo se aplica conversación con el grupo para mejorar su entendimiento.</p>	<p>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</p> <p>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</p> <p>Sugiere en su caso actualizaciones en la información de algunos de las actividades para complementar el tema. (consulta de otras fuentes de información secundaria).</p> <p>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</p>	<p>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</p>	<p>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</p> <p>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</p> <p>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</p>	<p>Autoevaluación diagnóstica.</p>	<p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Internet Microsoft Office</p> <p>Lecturas y Libros de Texto</p> <p>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</p> <p>Asesoría</p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría
Académica

	<i>ganancia y lo de costos, para así definir un precio competitivo.</i>	<i>para resolver el caso práctico</i>						
--	---	---------------------------------------	--	--	--	--	--	--



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD I.- ELEMENTOS QUE CONFORMAN UNA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	El alumno identifica y analiza la ingeniería existente para formar el precio de exportación (costing ,pricing)y realizar cotizaciones internacionales, con el fin de proporcionar precios de exportación a los clientes de una empresa internacional.
NOMBRE DEL TEMA:	1.8 . Ingeniería del l precio de exportación. 1.8.1. Técnica Costing
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	10 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<p>1.8. Ingeniería del precio de exportación</p> <p>1.8.1. Técnica Costing</p>	<p>Construye los conceptos de costing.</p> <p>Identifica y analiza el costing como técnica efectiva para definir precio de venta a razón de lo que se gasta para producir el bien o servicio.</p>	<p>El profesor presenta a los estudiantes una diapositiva sobre concepto de la técnica costing y como se conforma, con el propósito de captar la atención y encausar su interés</p> <p>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</p> <p>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</p>	<p>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre el procedimiento de la técnica costing para formar el precio de exportación</p> <p>El profesor asesora y al grupo en el desarrollo del caso</p> <p>El alumno aplica casos prácticos y problemas razonados sobre la ejecución del costing.</p>	<p>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</p> <p>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</p> <p>Sugiere en su caso actualizaciones en la información de algunos de las actividades para complementar el tema. (consulta de otras fuentes de información secundaria).</p> <p>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</p>	<p>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</p>	<p>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</p> <p>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</p> <p>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</p>	<p>Coevaluación sumativa.</p>	<p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Internet Microsoft Office</p> <p>Lecturas y Libros de Texto</p> <p>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</p> <p>Asesoría</p>



IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD I.- ELEMENTOS QUE CONFORMAN UNA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	El alumno identifica y analiza la ingeniería existente para formar el precio de exportación (costing ,pricing) y realizar cotizaciones internacionales, con el fin de proporcionar precios de exportación a los clientes de una empresa internacional.
NOMBRE DEL TEMA:	1.8 . Ingeniería del l precio de exportación 1.8.2 Técnica Pricing
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	10 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
1.8.2. Técnica Pricing	<p>Construye los conceptos de pricing.</p> <p>Identifica y analiza el pricing como técnica efectiva para definir precio de venta a razón de lo que se gasta para producir el bien o servicio.</p>	<p>El profesor presenta a los estudiantes una diapositiva sobre concepto de la técnica pricing y como se conforma, con el propósito de captar la atención y encausar su interés</p> <p>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</p> <p>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</p>	<p>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre el procedimiento de la técnica priing para formar el precio de exportación</p> <p>El profesor asesora y al grupo en el desarrollo del caso</p> <p>El alumno aplica casos prácticos y problemas razonados sobre la ejecución del costing.</p>	<p>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</p> <p>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</p> <p>Sugiere en su caso actualizaciones en la información de algunos de las actividades para complementar el tema. (consulta de otras fuentes de información secundaria).</p> <p>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</p>	Cuadernillo de casos prácticos resuelto.	<p>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</p> <p>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</p> <p>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</p>	Coevaluación sumativa.	<p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Internet Microsoft Office</p> <p>Lecturas y Libros de Texto</p> <p>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</p> <p>Asesoría</p>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD II INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Identifica fácilmente y deferenca entre los diferentes términos de comercio exterior avalados por la Cámara de Comercio Internacional para integrarlos a las cotizaciones internacionales de exportación.</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>2.1. Aspectos Generales de los términos Internacionales.</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>2 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<p><i>2.1. Aspectos Generales de los términos Internacionales</i></p>	<p><i>Construye los conceptos de términos internacionales</i></p> <p><i>Identifica y analiza los términos de comercio internacional (INCOTERMS) de la Cámara de Comercio Internacional (CCI) como parte inicial de la cotización internacional.</i></p>	<p><i>El profesor presenta a los estudiantes una diapositiva sobre el tema INCOTERMS y realiza un diagnóstico sobre el nivel de conocimiento de los términos (relacionado con la materia de Comercio Exterior), con el propósito de captar la atención y encausar su interés</i></p> <p><i>El profesor presenta imágenes sobre accidentes de transportación en las cuales refuerza la duda sobre la responsabilidad de la mercancía durante su transportación. El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la</i></p>	<p><i>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre los aspectos generales de los términos internacionales.</i></p> <p><i>El profesor profundiza sobre las principales características que presentan los INCOTERMS, asimismo menciona los cambios efectuados en su última versión.</i></p> <p><i>El profesor asesora y al grupo en el desarrollo del caso</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Sugiere en su caso actualizaciones en la información de algunos de los INCOTERMS</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Proporciona retroalimentación y plantea preguntas para revisar el nivel de entendimiento de los alumnos.</i></p>	<p><i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i></p>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<p><i>Coevaluación sumativa.</i></p>	<p><i>Computadora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría
Académica

		<p><i>Diapositiva presentada. Plantea dudas</i></p> <p><i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</i></p>		<p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>				
--	--	---	--	---	--	--	--	--



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD II INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Identifica y analiza diferencias entre los diferentes términos de comercio exterior avalados por la Cámara de Comercio Internacional para integrarlos a las cotizaciones internacionales de exportación.</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>2.2. Incoterms 2020</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>10 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<i>2.2. Incoterms 2020</i>	<i>Identifica y analiza cada uno de los términos de comercio internacional y como aplicarlos.</i>	<p><i>El profesor presenta a los estudiantes en unas diapositivas de unas tablas sobre distintas características de los e INCOTERMS y realiza un diagnóstico sobre el nivel de conocimiento de los términos (relacionado con la materia de Comercio Exterior), con el propósito de captar la atención y encausar su interés</i></p> <p><i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</i></p>	<p><i>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre los aspectos generales de los términos internacionales.</i></p> <p><i>El profesor profundiza sobre Profundiza el tema sobre los INCOTERMS, asimismo menciona los cambios efectuados en su última versión.</i></p> <p><i>El profesor asesora y al grupo en el desarrollo del caso y ejemplifica la correcta e incorrecta aplicación de dichos términos.</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Sugiere en su caso actualizaciones en la información de algunos de los INCOTERMS</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<i>Coevaluación sumativa.</i>	<p><i>Computadora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

Secretaría
Académica

		<i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</i>						
--	--	--	--	--	--	--	--	--



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD II INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Analiza la clasificación términos de comercio exterior avalados por la Cámara de Comercio Internacional con base en el tipo de transporte.</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>2.2.1. Clasificación con base en el tipo de Transporte</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>5 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<i>2.2.1. Clasificación con base en el tipo de Transporte.</i>	<i>Identifica y analiza cada uno de los términos de comercio internacional y como aplicarlos</i>	<p><i>El profesor presenta a los estudiantes en unas diapositivas de unas tablas sobre la clasificación de los INCOTERMS con base en el tipo de transporte y realiza un diagnóstico sobre el nivel de conocimiento de los términos (relacionado con la materia de Comercio Exterior), con el propósito de captar la atención y encausar su interés.</i></p> <p><i>El profesor realiza lluvia de ideas sobre ejemplos de aplicación de los incoterms.</i></p>	<p><i>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre la clasificación de los INCOTERMS con base en el tipo de transporte.</i></p> <p><i>El profesor profundiza sobre Profundiza el tema sobre los INCOTERMS, asimismo menciona los cambios efectuados en su última versión.</i></p> <p><i>El profesor asesora y al grupo en el desarrollo del caso y ejemplifica la correcta e incorrecta aplicación de dichos términos.</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Sugiere en su caso actualizaciones en la información de algunos de los INCOTERMS</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<i>Coevaluación sumativa.</i>	<p><i>Computadora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría
Académica

		<p><i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</i></p> <p><i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</i></p>						
--	--	--	--	--	--	--	--	--



IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD II.- INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Identifica y analiza las Definiciones Revisadas por el RAFTD.(Definiciones Americanas de Comercio Internacional Revisadas)</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>2.3. Definiciones Revisadas por el RAFTD.</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>4 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<i>2.3Definiciones Revisadas por el RAFTD.(Definiciones Americanas de Comercio Internacional Revisadas</i>	<i>Identifica y analiza la diferencia entre los términos adoptados mundialmente para el comercio internacional y los términos adoptados por USA para realizar comercio.</i>	<i>El profesor presenta a los estudiantes en unas diapositivas de los términos adoptados mundialmente para el comercio internacional y los términos adoptados por USA para realizar comercio y realiza un diagnóstico sobre el nivel de conocimiento de los términos (relacionado con la materia de Comercio Exterior), con el propósito de captar la atención y encausar su interés.</i> <i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la</i>	<i>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre los INCOTERMS y las diferencias de las Definiciones Americanas de Comercio Internacional Revisadas .</i> <i>El profesor asesora y al grupo en el desarrollo del caso y ejemplifica la correcta e incorrecta aplicación de dichos términos.</i> <i>Realiza una conversación sobre la correcta aplicación de los términos estadounidenses.</i> <i>El alumno resuelven casos prácticos comparativos.</i>	<i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i> <i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i> <i>Sugiere en su caso actualizaciones en la información de algunos de los INCOTERMS</i> <i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i> <i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i> <i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i> <i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i>	<i>Coevaluación sumativa.</i>	<i>Computadora</i> <i>Proyector</i> <i>Internet</i> <i>Microsoft Office</i> <i>Lecturas y Libros de Texto</i> <i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i> <i>Asesoría</i>



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

		<p><i>Diapositiva presentada. Plantea dudas</i></p> <p><i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</i></p>						
--	--	---	--	--	--	--	--	--



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD II.- INCOTERMS Y SU IMPORTANCIA EN LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Analiza la importancia de utilizar los INCOTERMS términos de comercio exterior avalados por la Cámara de Comercio Internacional para integrarlos a las cotizaciones internacionales de exportación.</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>2.4. Porque utilizar los incoterms.</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>4 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<i>2.4. Porque utilizar los incoterms.</i>	<i>Analiza y reafirma la importancia de la correcta aplicación de los incoterms.</i>	<p><i>El profesor presenta a los estudiantes en unas diapositivas sobre la importancia de utilizar los INCOTERMS en una cotización internacional, con el propósito de captar la atención y encausar su interés.</i></p> <p><i>Realiza lluvia de ideas sobre ejemplos de aplicación de los incoterms</i></p> <p><i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</i></p>	<p><i>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre la importancia de utilizar los INCOTERMS</i></p> <p><i>El profesor asesora y al grupo en el desarrollo del caso y ejemplifica la correcta e incorrecta aplicación de dichos términos.</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Sugiere en su caso actualizaciones en la información de algunos de los INCOTERMS</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<i>Coevaluación sumativa.</i>	<p><i>Computadora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

		<p><i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico y Efectúa revisión en pares de casos prácticos sobre los temas presentados anteriormente.</i></p>							
--	--	---	--	--	--	--	--	--	--



**IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA
(Desglose de la Unidad o Bloque Temático)**

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>UNIDAD III.- INTEGRACIÓN DE LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL</i>
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Comprende y aplica los gastos de exportación y los costos internos de la empresa la cotización integral para establecer precios unitarios de exportación.</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>3.1. Gastos de Exportación y Costos Internos de la Empresa.</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>4 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<i>3.1. Gastos de Exportación y Costos Internos de la Empresa.</i>	<i>Identifica y analiza los elementos que participan en la operación logística y los costos internos que están inmersos en la determinación de la cotización.</i>	<i>El profesor presenta a los estudiantes en unas diapositivas sobre los elementos que participan en la operación logística y los costos internos que están inmersos en la determinación de la cotización con el propósito de captar la atención y encausar su interés. El profesor realiza lluvia de ideas sobre ejemplos de gastos logísticos aplicados al proceso de cotización internacional. El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</i>	<i>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre los métodos de contabilidad necesarios para efectuar una cotización. El profesor asesora y al grupo en el desarrollo del caso y ejemplifica la correcta e incorrecta aplicación de dichos términos. El alumno resuelve casos prácticos sobre costeo y cotización.</i>	<i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta. Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional. Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios. 2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico 3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i>	<i>Evaluación sumativa.</i>	<i>Computadora Proyector Internet Microsoft Office Lecturas y Libros de Texto Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas) Asesoría</i>



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría
Académica

		<i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico y efectúa revisión en pares de casos prácticos sobre los temas presentados anteriormente</i>						
--	--	---	--	--	--	--	--	--



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD III.- INTEGRACIÓN DE LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	Analiza y aplica las bases para la correcta realización de la cotización internacional.
NOMBRE DEL TEMA:	3.2. Bases de cotización
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	4 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
3.2. Bases de cotización.	El alumno identifica y analiza los elementos que participan e para la correcta realización de la cotización internacional.	<p>El profesor presenta a los estudiantes en unas diapositivas las bases para la correcta cotización internacional, con el propósito de captar la atención y encausar su interés.</p> <p>El profesos realiza lluvia de ideas sobre ejemplos de gastos logísticos aplicados al proceso de cotización internacional.</p> <p>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</p>	<p>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet sobre los costos necesarios para efectuar una cotización internacional</p> <p>El alumno resuelve casos prácticos sobre costeo y cotización</p>	<p>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</p> <p>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</p> <p>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</p> <p>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</p>	Cuadernillo de casos prácticos resuelto.	<p>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</p> <p>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</p> <p>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</p>	Evaluación sumativa.	<p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Internet</p> <p>Microsoft Office</p> <p>Lecturas y Libros de Texto</p> <p>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</p> <p>Asesoría</p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría
Académica

		<i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico y efectúa revisión en pares de casos prácticos sobre los temas presentados anteriormente</i>						
--	--	---	--	--	--	--	--	--



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD III.- INTEGRACIÓN DE LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	Entiende y aplica la cotización integral por medio del cubicaje para establecer precios unitarios de exportación, así como domina el tema de la transportación internacional.
NOMBRE DEL TEMA:	3.3. Cubicaje
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	4 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
3.3. Cubicaje	El alumno identifica y aplica el método de cubicaje para definir la cantidad de mercancía a transportar y el tipo de contenedor a utilizar para ello.	<p>El profesor presenta a los estudiantes en unas diapositivas de los tipos de contenedores a utilizar y sus dimensiones.</p> <p>El profesor proporciona ejemplo de cómo realizar el cubicaje., con el propósito de captar la atención y encausar su interés.</p> <p>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la Diapositiva presentada. Plantea dudas</p>	<p>El profesor realiza una exposición por medio de ejercicios prácticos y aclara dudas sobre la manera en que se deben efectuar dichos cálculos</p> <p>El alumno resuelve casos prácticos sobre cubicaje.</p>	<p>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</p> <p>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</p> <p>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</p> <p>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</p>	Cuadernillo de casos prácticos resuelto.	<p>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</p> <p>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</p> <p>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</p>	Evaluación sumativa.	<p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Internet Microsoft Office</p> <p>Lecturas y Libros de Texto</p> <p>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</p> <p>Asesoría</p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

		<i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico.</i>							
--	--	---	--	--	--	--	--	--	--



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD III.- INTEGRACIÓN DE LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Analiza alternativas para realizar una cotización más competitiva en los mercados internacionales</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>3.4. Alternativas para hacer más competitiva una cotización.</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>2 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<i>3.4. Alternativas para hacer más competitiva una cotización.</i>	<i>El alumno Identifica y analiza las diferentes alternativas que se pueden diseñar se puede hacer más atractiva una cotización para ser elegidos por los clientes.</i>	<p><i>El profesor explica las distintas alternativas que se pueden diseñar para hacer más atractivas las cotizaciones internacionales, con el propósito de captar la atención y encausar su interés.</i></p> <p><i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la explicación presentada. Plantea dudas</i></p> <p><i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico.</i></p>	<p><i>El profesor proporciona una lista de lecturas y páginas de internet en relación a las distintas alternativas que se pueden plantear para hacer más competitiva una cotización internacional.</i></p> <p><i>El alumno resuelve casos prácticos sobre las diversas alternativas para lograr mayor competitividad en la cotización internacional.</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<i>Evaluación sumativa.</i>	<p><i>Computad ora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría Académica

IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD III.- INTEGRACIÓN DE LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Entiende y aplica la cotización integral por medio del cubicaje para establecer precios unitarios de exportación.</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>3.5. Costeo Marginal</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>2 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
3.5. Costeo Marginal	<i>El alumno define y analiza el nivel de utilidad que genera la producción y exportación de un bien o servicio y relaciona dicho beneficio con los costos.</i>	<p><i>El profesor explica los tipos de costeo marginal que se pueden utilizar en la cotización internacional. Proporciona ejemplo de cómo realizar el costeo marginal con el propósito de captar la atención y encausar su interés.</i></p> <p><i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la explicación presentada. Plantea dudas</i></p> <p><i>El profesor señala las actividades en concreto</i></p>	<p><i>El profesor realiza una exposición por medio de ejercicios prácticos y aclara dudas sobre la manera en que se deben efectuar dichos cálculos.</i></p> <p><i>El alumno resuelve casos prácticos sobre el nivel de utilidad que genera la producción y exportación de un bien o servicio y relaciona dicho beneficio con los costos</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<i>Evaluación sumativa.</i>	<p><i>Computadora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

UAT

Secretaría
Académica

		<i>para resolver el caso práctico.</i>							
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--



IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD III.- INTEGRACIÓN DE LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Analiza la forma de cómo integrar y presentar una cotización internacional.</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>3.6. Presentación de una Cotización.</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>2 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
<i>3.6. Presentación de una Cotización.</i>	<i>El alumno conoce y analiza como presentar cotizaciones completas y claras de los bienes y servicios exportables.</i>	<p><i>El profesor explica que elementos y la estructura que debe tener la presentación de una cotización internacional.</i></p> <p><i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la explicación presentada. Plantea dudas</i></p> <p><i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</i></p>	<p><i>El profesor realiza una exposición en relación a la forma correcta como debe integrarse y presentarse una cotización internacional. Asimismo menciona los medios que se utilizan para la comunicación entre importador y exportador.</i></p> <p><i>El alumno resuelve casos prácticos sobre la integración y estructura de una presentación efectiva de una cotización internacional.</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<i>Evaluación sumativa.</i>	<p><i>Computadora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD III.- INTEGRACIÓN DE LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Analiza la forma de cómo realizar una negociación del precio internacional</i>
NOMBRE DEL TEMA:	<i>3.7. Negociación del precio.</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	<i>2 horas</i>

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
3.7. <i>Negociación del precio.</i>	<i>El alumno conoce y analiza como negociar el precio de exportación con los clientes sin importar el lugar o medio por el que se efectúe la cotización internacional</i>	<p><i>El profesor explica las distintas estrategias para realizar una negociación del precio internacional.</i></p> <p><i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la explicación presentada. Plantea dudas</i></p> <p><i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</i></p> <p><i>Realiza retroalimentación de temas anteriores.</i></p>	<p><i>El profesor realiza una exposición de las mejores estrategias para efectuar negociaciones del precios de exportación.</i></p> <p><i>El alumno resuelve casos prácticos sobre las mejores estrategias para lograr efectividad en las negociaciones de precios de exportación.</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<i>Evaluación sumativa.</i>	<p><i>Computadora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD IV .- LA TRANSPORTACIÓN Y LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	Conoce y analiza los equipos necesarios para la maniobra y carga en buques portacontenedores, aplica el proceso de inspección de mercancía en pallets y estiba de buques.
NOMBRE DEL TEMA:	4.1. Equipo de transportación y carga marítima.
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	2 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
4.1. Equipo de transportación y carga marítima.	El alumno conoce y analiza los tipos de transporte y el equipo necesario para efectuar las actividades de compraventa internacional por medios marítimos.	<p>El profesor explica los tipos de transporte y el equipo necesario para efectuar las actividades de compraventa internacional por medios marítimos.</p> <p>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la explicación presentada. Plantea dudas</p> <p>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico</p>	<p>El profesor explica y proporciona diapositivas los distintos tipos de transporte y los equipos necesarios para la operación en puerto marítimo.</p> <p>Conversa con el grupo para retroalimentar con ejemplos y por medio de lluvia de ideas.</p> <p>El alumno resuelve casos prácticos sobre Equipo de transportación y carga marítima</p>	<p>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</p> <p>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</p> <p>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</p> <p>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</p>	Cuadernillo de casos prácticos resuelto.	<p>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</p> <p>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</p> <p>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</p>	Evaluación sumativa.	<p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Internet</p> <p>Microsoft Office</p> <p>Lecturas y Libros de Texto</p> <p>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</p> <p>Asesoría</p>



IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD IV .- LA TRANSPORTACIÓN Y LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	Conoce los equipos necesarios para la maniobra y carga en buques portacontenedores, aplica el proceso de inspección de mercancía en pallets y estiba de buques.
NOMBRE DEL TEMA:	4.2. <i>Inspección de mercancía en pallets.</i>
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	3 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
4.2. <i>Inspección de mercancía en pallets.</i>	<i>El alumno conoce y realiza inspección en pallets unitizados de mercancía.</i>	<p><i>El profesor explica el proceso de inspección de mercancía en pallets y estiba de buques</i></p> <p><i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la explicación presentada. Plantea dudas</i></p> <p><i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico sobre inspección de mercancías.</i></p>	<p><i>El profesor explica y proporciona diapositivas con un ejemplo práctico la forma correcta de efectuar la inspección de mercancía en pallets y estiba de buques</i></p> <p><i>Conversa con el grupo para retroalimentar con ejemplos y por medio de lluvia de ideas.</i></p> <p><i>El alumno resuelve casos prácticos sobre inspección de mercancías en pallets y estiba de buques.</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>	<i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<i>Evaluación sumativa.</i>	<p><i>Computadora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD IV .- LA TRANSPORTACIÓN Y LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	<i>Conoce los equipos necesarios para la maniobra y carga en buques portacontenedores, aplica el proceso de inspección de mercancía en pallets y estiba de buques.</i>
NOMBRE DEL TEMA:	4.3. Estiba en buques.
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	2 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
4.3. Estiba en buques.	<i>El alumno conoce y aplica resuelve problemáticas de estiba de contenedores en el buques de transporte.</i>	<p><i>El profesor explica que es estiba de buques y la problemática de estiba de contenedores.</i></p> <p><i>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la explicación presentada. Plantea dudas</i></p> <p><i>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico sobre estiba de contenedores.</i></p>	<p><i>El profesor explica y proporciona diapositivas con un ejemplo práctico por medio de un full cargo plan y el nombre de las partes del buque.</i></p> <p><i>Conversa con el grupo para retroalimentar con ejemplos y por medio de lluvia de ideas.</i></p> <p><i>El alumno resuelve casos prácticos sobre problemas de estiba de portacontenedores.</i></p>	<p><i>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</i></p> <p><i>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</i></p> <p><i>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</i></p> <p><i>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</i></p>	<p><i>Cuadernillo de casos prácticos resuelto.</i></p>	<p><i>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</i></p> <p><i>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</i></p> <p><i>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</i></p>	<p><i>Evaluación sumativa.</i></p>	<p><i>Computadora</i></p> <p><i>Proyector</i></p> <p><i>Internet</i></p> <p><i>Microsoft Office</i></p> <p><i>Lecturas y Libros de Texto</i></p> <p><i>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</i></p> <p><i>Asesoría</i></p>



IMPARTICIÓN DE CÁTEDRA (Desglose de la Unidad o Bloque Temático)

UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO

NÚMERO Y NOMBRE DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	UNIDAD IV .- LA TRANSPORTACIÓN Y LA COTIZACIÓN INTERNACIONAL
OBJETIVO DE LA UNIDAD O BLOQUE TEMÁTICO:	Conoce y analiza problemas de transportación por medio del peso volumétrico de mercancías
NOMBRE DEL TEMA:	4.4. Pesos Volumétricos.
TIEMPO/DURACIÓN DEL TEMA EN HORAS:	3 horas

DESGLOSE DE CONTENIDOS POR TEMA	APRENDIZAJE ESPERADO	MOMENTOS DE LA CÁTEDRA			Producto Esperado	Instrumentos de Evaluación	Tipo y Momento de Evaluación	Recursos
		Actividades de Apertura	Actividades de Desarrollo	Actividades de Cierre				
4.4. Pesos Volumétricos.	El alumno resuelve problemas de transportación por medio del peso volumétrico de mercancías.	<p>El profesor explica temas en los que se analiza el peso volumétrico como factor de cobro</p> <p>El estudiante interactúa con el profesor y sus compañeros sobre la explicación presentada. Plantea dudas</p> <p>El profesor señala las actividades en concreto para resolver el caso práctico sobre peso volumétrico.</p>	<p>El profesor explica y proporciona diapositivas con un ejemplo práctico del peso volumétrico como factor de cobro</p> <p>Conversa con el grupo para retroalimentar con ejemplos y por medio de lluvia de ideas.</p> <p>El alumno resuelve casos prácticos sobre s problemas de cálculos de pesos volumétricos y los relacionan con el costo de transporte.</p>	<p>El profesor aclara dudas, Retroalimenta.</p> <p>Interroga a los estudiantes sobre el logro de lo aprendido para su desarrollo futuro profesional.</p> <p>Proporciona indicaciones de trabajo para la siguiente clase</p> <p>Recibe casos prácticos para revisarlos en conjunto.</p>	Cuadernillo de casos prácticos resuelto.	<p>1.Portafolio de evidencias de apuntes, tareas y ejercicios.</p> <p>2.Rúbrica para evaluar conocimiento teórico</p> <p>3.Rúbrica para evaluar caso práctico</p>	Evaluación sumativa.	<p>Computadora</p> <p>Proyector</p> <p>Internet</p> <p>Microsoft Office</p> <p>Lecturas y Libros de Texto</p> <p>Material Didáctico (Apuntes, Diapositivas)</p> <p>Asesoría</p>



UAT

VERDAD, BELLEZA, PROBIIDAD

Secretaría Académica

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICA Y ELECTRÓNICA (APA)

Básica	<p>Impresa: <i>Marquez Castro Enrique. Comercio y Marketing internacional. Cuarta edición. CENGAGE Learning editores. México.2010</i> <i>Lee J. Krajewski. Operations management: processes and value chains. Prentice Hall</i></p> <p><i>De Larrueca, J., Sagarra, R. y Mallofré, J. (2014). Transporte en contenedor. 2da Edición. Alfaomega. México.</i></p> <p><i>BANCOMEXT (2002). Formación del precio de exportación. Como aplicarlo para competir. 2da Edición. Bancomext. México.</i></p> <p><i>Cámara de Comercio Internacional (2011). Las reglas Incoterms ® 2020. Formación del precio de exportación Bancomext</i></p> <p><i>Guía Básica del exportador Bancomext</i> <i>Ley Aduanera, su Reglamento y Reglas Generales Congreso de la Unión, 1999 4.</i></p> <p><i>Ley de Comercio Exterior, Congreso de la Unión, 1998 5.</i> <i>Witker, Jorge y Gerardo Jamarillo Marco Jurídico y Operativo, Comercio Exterior de México, Mc Graw Hill 1996</i> ESP</p>
	<p>Digital: BASE DE DATOS Business Source Premier <i>Regional Business News Academic Search Premier Fuente</i> Académica PÁGINAS WEB: http://www.uv.mx/dgbuv http://www.uv.mx/bvital</p>
Complementaria	<p>Impresa: <i>Negocios internacionales DANIELS John, Radebaugh, Lee H., Addison Wesley Logman</i> <i>Lee J. Krajewski. Operations management: processes and value chains., Prentice Hall.</i></p>
	<p>Digital:</p>

ELABORÓ	FECHA	ADSCRIPCIÓN	ACTUALIZÓ	FECHA	ADSCRIPCIÓN
		Facultad, Unidad Académica o Centro de Trabajo y Academia			Facultad, Unidad Académica o Centro de Trabajo y Academia



VERDAD, BELLEZA, PROBIDAD

UAT

Secretaría
Académica

	06/07/2018	Facultad de Comercio y Administración de Tampico/Academia de Logística	Mtro. Humberto Hermosillo Richartt	25/06/2020	Facultad de Comercio y Administración de Tampico/Academia de Logística