



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE MÉXICO**  
**Licenciatura en Relaciones Económicas Internacionales**

**Unidad de aprendizaje**  
**Comercio Internacional**

***COMERCIO INTERNACIONAL DE SERVICIOS***



Elaborado por:  
Sara Quiroz Cuenca  
2017

# Índice

<b>Contenido</b>	<b>Número</b>
<b>Guion de uso</b>	<b>3</b>
<b>Mapa curricular</b>	<b>5</b>
<b>Objetivo</b>	<b>7</b>
<b>Acuerdo Internacional Comercio de Servicios</b>	<b>8</b>
<b>Liberalización comercial y cambio en el sistema logístico</b>	<b>12</b>
<b>Cadena de suministro, servicio de transporte y competencia</b>	<b>15</b>
<b>Sistema de transporte</b>	<b>23</b>
<b>Infraestructura vial</b>	<b>29</b>
<b>Transporte carretero internacional</b>	<b>35</b>
<b>Servicio de mercancía</b>	<b>37</b>
<b>Canales de distribución</b>	<b>42</b>
<b>Intermediarios</b>	<b>52</b>
<b>Bibliografía</b>	<b>57</b>
<b>Programa de la Unidad de Aprendizaje</b>	<b>58</b>

# Guión de uso

- El profesional formado como Licenciado en Relaciones Económicas Internacionales contará con los conocimientos, conceptos y principios que le permiten desarrollar análisis del comercio internacional de servicios, específicamente en el sistema de transporte a nivel internacional.
- Esta unidad de aprendizaje tiene como objetivo contribuir en su formación profesional mediante la adquisición de conocimientos, conceptos y principios relacionados con el comercio internacional, el análisis de sus características que les permita interpretar condiciones específicas y presentar propuestas de solución a la problemática de investigación específica.
- Un aspecto clave consiste en el análisis del Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS), para la transportación de mercancías, así como otros servicios relacionados con el comercio internacional (seguros, maniobras, envase, embalaje, etcétera) y el sistema de transporte en sus diferentes modalidades.

## **¿Que muestra?**

- De acuerdo al programa de la UA, se incluyen los principales conceptos y características del Acuerdo General de Comercio de Servicios en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC), el sistema de transporte, sus modalidades, factores que inciden en su elección y análisis, así como los canales de distribución.

## **¿Como utilizarlo?**

- La presentación del material se hace de acuerdo a la programación de la UA, considerando que su avance ha sido diseñado para ir de lo general a lo particular, iniciando con los principios generales de la OMC y el AGCS, continua con el apartado de cadena de suministro, su relación con el sistema de transporte y modalidades, hasta el canal de distribución.

## **Requerimientos de uso**

- Equipo de cómputo (PC o laptop), con sistema operativo Windows y Office, proyector de diapositivas. El documento se presenta en formato pdf a fin de evitar distorsiones por otros sistemas operativos. Se puede solicitar en versión power point (ppt.)

# Mapa Curricular

## Lic. en Relaciones Económicas Internacionales. Mapa Curricular

- Ideal: 10 periodos

PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	QUINTO	SEXTO	SEPTIMO	OCTAVO	NOVENO	DECIMO
MICROECONOMIA I CR10	MICROECONOMIA II CR10	MACROECONOMIA CR10	MACROECONOMIA DE ECONOMIAS ABIERTAS CR10	TEORIA MONETARIA Y POLITICA FINANCIERA CR10	TEORIA DE JUEGOS CR7	POLITICA COMERCIAL CR10	TEORIA DE DECISIONES CR10	TALLER; LIDERAZGO Y CULTURA DE CALIDAD CR5	TALLER DE TITULACION CR5
INTRODUCCION A LAS MATEMATICAS PARA LA ECONOMIA CR10	MATEMATICAS APLICADAS A LA ECONOMIA CR10	MATEMATICAS FINANCIERAS CR10	ESTADISTICA INFERENCIAL CR10	COMERCIO INTERNACIONAL CR10	SERIES DE TIEMPO CR10	ECONOMIA INDUSTRIAL CR10	ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE ASIA, AFRICA Y OCEANIA CR8	MERCADOTECNIA CR8	OPTATIVA CR10
INTRODUCCION A LAS RELACIONES ECONOMICAS INTERNACIONALES CR10	ESTRUCTURA ECONOMICA MUNDIAL CR10	PROBABILIDAD Y ESTADISTICA CR8	ORGANISMOS INTERNACIONALES DE ECONOMIA Y COMERCIO CR8	MODELOS ECONOMETRICOS CR10	ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE AMERICA CR8	ORGANIZACION POLITICA Y ECONOMICA DE EUROPA CR8	PLANEACION Y ALIANZAS ESTRATEGICAS CR8	INGLES C2 CR6	OPTATIVA CR6
ADMINISTRACION DE EMPRESAS CR8	OPTATIVA CR6	TECNOLOGIA Y FORMAS DE TRANSFERENCIA CR6	CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA CR10	ECONOMIA DEL MEDIO AMBIENTE CR6	TALLER; NEGOCIACION Y SOLUCION DE CONFLICTOS CR5	TALLER; FORMACION DE EMPRESAS CR5	FINANCIACION INTERNACIONAL DE LA EMPRESA CR8	OPTATIVA CR6	TERCER IDIOMA CR6
OPTATIVA CR6	OPTATIVA CR6	INGLES C1 CR6	ANALISIS ECONOMICO DE MERCADOS CR8	OPTATIVA CR6	DERECHO INTERNACIONAL PUBLICO CR8	DERECHO INTERNACIONAL PRIVADO CR8	LEGISLACION INTERNACIONAL DEL MEDIO AMBIENTE CR8	OPTATIVA CR10	OPTATIVA CR6

	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	TOTAL
UA	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	50
CR	44	44	40	46	42	38	41	40	35	33	403

OPTATIVAS NUCLEO BASICAS

CONTABILIDAD BASICA CR8	TALLER DE REDACCION Y COMUNICACIÓN CR8	TALLER DE COMPUTACION CR8	ETICA Y VALORES CR8	METODOLOGIA Y TECNICAS DE LA INVESTIGACION CR8	CONTABILIDAD FINANCIERA CR8	TALLER DE DISEÑO DE INVESTIGACION CR8
----------------------------	--	---------------------------------	------------------------	---	-----------------------------------	---

ACENTUACION

OPTATIVAS NUCLEO INTEGRAL

COMERCIO INTERNACIONAL	ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACION E INTERNACIONALIZACION CR8	CONTRATOS INTERNACIONALES CR8	INCOTERMS Y LOGISTICA CR8	ARBITRAJE INTERNACIONAL CR8	PROPIEDAD INTELLECTUAL CR8	PROGRAMAS DE FOMENTO AL COMERCIO CR8
MERCADOTECNIA	PROMOCION Y PUBLICIDAD INTERNACIONAL CR8	DESARROLLO DE FRANQUICIAS CR8	ADMINISTRACIÓN DE LAS PYMES CR8	PRECIOS INTERNACIONALES CR8	EMPRESA Y LIDERAZGO INTERNACIONAL CR8	SIMULADOR DE NEGOCIOS CR8
FINANZAS INTERNACIONALES	ADMINISTRACION FINANCIERA CR8	MANEJO DEL MERCADO CAMBIARIO CR8	SISTEMAS DE INFORMACION CR8	MERCADOS FINANCIEROS CR8	PROYECTOS DE INVERSION CR8	CREDITO Y COBRANZAS INTERNACIONALES CR8

OPTATIVAS DE NUCLEO INTEGRAL PARA LAS TRES AREAS DE ACENTUACION	SISTEMA ADUANERO CR10	MARCO JURIDICO MEXICANO DEL COMERCIO CR10
--	--------------------------	---

	NÚCLEO BASICO
	NÚCLEO SUSTANTIVO
	NÚCLEO INTEGRAL

# Objetivo

- En la evaluación del desempeño de la empresa es importante lograr un abastecimiento de materias primas, insumos, mano de obra, etcétera que le permita lograr sus objetivos a la vez que satisfacer las expectativas de los consumidores, por lo que el alumno:
  - Conocerá y comprenderá los elementos que conforman la cadena de suministro
  - El Acuerdo General del Comercio de Servicios entre países con base en lineamientos de la OMC
  - Los elementos que componen el sistema de transporte y distribución en su relación con el desempeño de la empresa.

# Acuerdo Internacional Comercio de Servicios

## Organización Mundial de Comercio (OMC)

- **Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS):**
- La Ronda Uruguay de la OMC (enero 1995) estableció pedidos plurilaterales y negociaciones en reglas tales como subsidios, reglamentación nacional, etc. (OMC, 1995)
- Sectores incluidos
  - Todos los sectores de servicios, se excluye sólo los servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales.

# Comercio Internacional de Servicios

- Se refiere al **suministro** de un servicio
  - 1) Suministro transfronterizo de un país a otro
  - 2) Consumo en el extranjero en un país del consumidor de otro país.
  - 3) Presencia comercial de un proveedor extranjero en el país del consumidor.
  - 4) Movimiento de personas físicas: por un proveedor extranjero “persona física” presente en el país del consumidor.

# AGCS: Reconocimiento mutuo

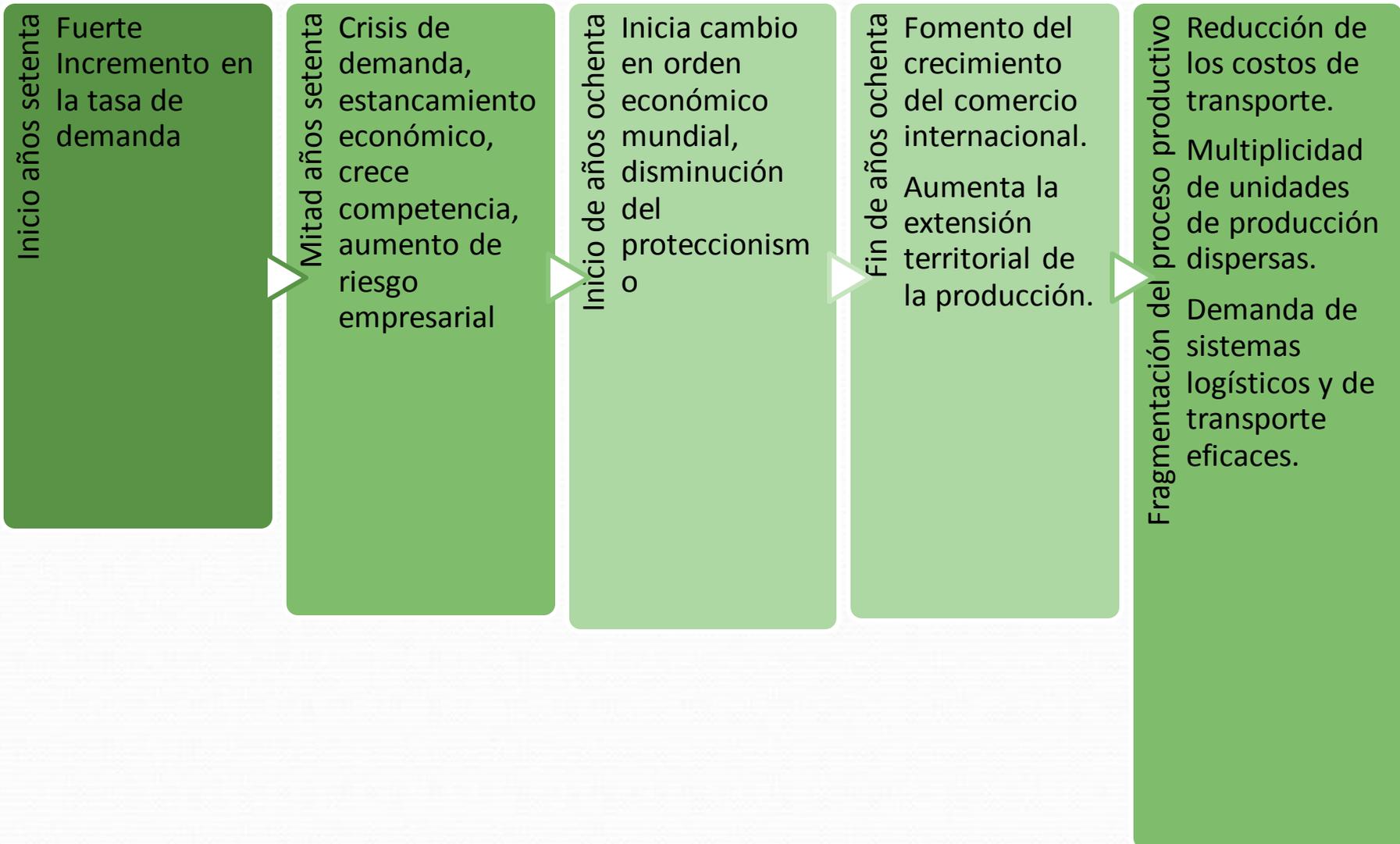
- (Art. XI.2): Cada Estado Parte (EP) se compromete a alentar a las entidades competentes en sus respectivos territorios, entre otras, a las de naturaleza gubernamental, así como las asociaciones y colegios profesionales, en cooperación con entidades competentes de otros EP, a desarrollar normas y criterios mutuamente aceptables para el ejercicio de actividades y profesiones pertinentes en la esfera de los servicios, a través del otorgamiento de licencias, matrículas, etc.
- (Art. VII.5): Siempre que sea procedente, el reconocimiento deberá basarse en criterios convenidos multilateralmente. En los casos en que corresponda, los Miembros trabajarán en colaboración con las organizaciones intergubernamentales y no gubernamentales competentes, con miras al establecimiento y adopción de normas y criterios internacionales comunes en materia de reconocimiento y normas internacionales comunes para el ejercicio de las actividades y profesiones pertinentes en la esfera de los servicios.

Art. XIX.4: “El proceso de liberalización respetará el derecho de cada Estado Parte de reglamentar y de introducir nuevas reglamentaciones dentro de sus territorios para alcanzar los objetivos de políticas nacionales relativas al sector servicios.”

Incluye medidas como trato nacional y acceso a mercados, sin menoscabo de obligaciones emergentes y de los compromisos específicos.

Las disposiciones sobre reglamentación nacional son de orden general (se aplica estén o no comprometidos dichos sectores).

# Liberalización comercial y cambio en sistema logístico



## Efectos de la fragmentación del proceso productivo en el comercio internacional



Relocalización dinámica de las actividades productivas.

Fragmentación de las regiones de producción (por región y por tipo de producto).

Reintegración de la producción

Pérdida de espacios geográficos (debido al traslado de actividades productivas, básicamente las intensivas en mano de obra)

Desarrollo de redes gigantes de transporte de servicios especializados.

Máxima eficiencia en la coordinación de la producción, por medio de las cadenas de abastecimiento.

Mejora en la oferta de servicios de transporte derivado de las tecnologías utilizadas.

Globalización de los mercados.

Homogenización de las reglamentaciones, producto de la desregularización.

Convergencia

Factor determinante para el desarrollo económico

El bienestar de las naciones está relacionado con el grado de desarrollo de su infraestructura

Brinda comunicación permanente entre los centros de población con los polos regionales de desarrollo, centros de producción y consumo

Facilita el acceso a servicios de educación, salud y varios más

Factor para elevar la competitividad: reduce costos y tiempos de transporte, facilita el acceso a mercados e integra cadenas productivas

Contribuye a eliminar desequilibrios regionales

Contribuye a fortalecer la paz social y la seguridad

Le da un sentido de unidad a todo el país

# Cadena de suministro, servicios de transporte y competencia

La cadena de suministro (supply chain) se refiere a los diversos procesos y fases que se requieren para cumplir con los requerimientos del mercado y los objetivos de la empresa.

Incluye desde el abastecimiento de materias primas (proveedores nacionales y extranjeros) hasta la venta del producto y satisfacción del cliente.





La **logística inversa** se relaciona con la recuperación de los productos cuando ya han cumplido su vida útil (reciclaje), o reparación.



# Administración de la cadena de suministro

- **Aspectos que involucra:**
  - Identificación de abastecimiento de materias primas.
  - Adquisición y traslado de materias primas y otros insumos para la producción de bienes u otorgamiento de servicios.
  - Almacenamiento y control de abastecimiento a línea de producción
  - Responsable del flujo de salida de materiales
  - Distribución de producto del fabricante al cliente
- **Decisiones:**
  - Localización de proveedores
  - Control de inventario
  - Formas de transporte
  - Programación
  - Diseño de rutas
  - Selección de transportistas

# Cadena de suministro y transporte

- Las diferencias en los costos de transporte constituyen una fuente de ventaja comparativa.
- Afectan el volumen y la composición del comercio.

Adicional interviene:

- Gastos de empaques, envases y manejos
- Primas de seguros.
- Una mala administración de costos son un obstáculo para el comercio.

# Efectos del costo de transporte en libre comercio

- **Sin costo de transporte:**
  - Igualación de precios de los productos y los precios de factores de producción (salarios, renta)
- **Con costos de transporte:**
  - Los productos de exportación de bajo costo, incrementan precios al exterior, producen menos, consume mas y exporta menos.
  - Los productos de importación de alto costo: produce mas bienes nacionales, importa y consume menos bienes externos.

# Efectos del costo de transporte en libre comercio

- Se reduce el volumen de comercio
- Tiende a disminuir el grado de especialización en la producción
- Disminuyen las ganancias del comercio.
- La comercialización de los bienes depende de la diferencia en precios entre países
  - El precio es menor en la nación que exporta en relación al precio de la nación que importa y la diferencia es mayor al costo de transporte del producto.

# PROCESOS LOGÍSTICOS CLAVE

## TRANSPORTE

*Medio de traslado de personas o bienes desde un lugar hasta otro.*



# PROCESOS LOGÍSTICOS CLAVE

## TRANSPORTE

### Clasificación:

Transporte  
de  
Personas

- Servicio de pasajeros



Transporte  
de Bienes

- Servicio de mercancías



# Sistema de transporte

“El conjunto de *instalaciones fijas, entidades de flujo* y un *sistema de control* que permiten que las *personas* y los *bienes* venzan la fricción del espacio geográfico *eficientemente* a los efectos de *participar oportunamente* en ciertas *actividades* preestablecidas.”

*Papacostas y Prevendouros, 2001*

“Un sistema de **elementos físicos** manejados por **organizaciones humanas** destinado a **movilizar** bienes y personas.”

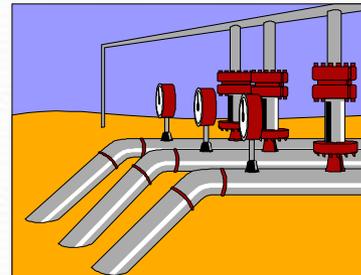
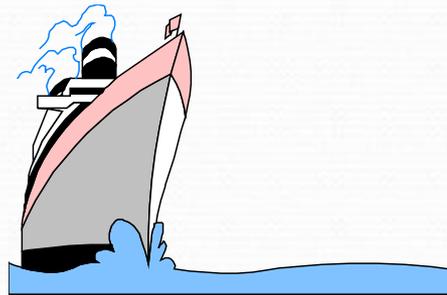
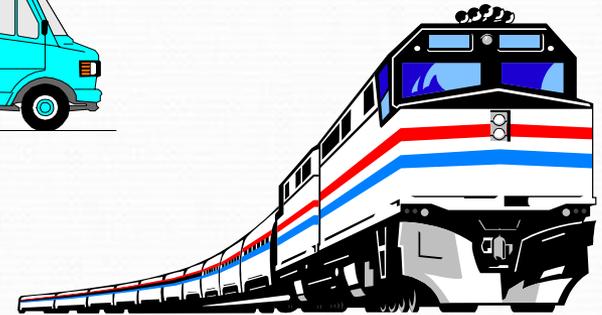
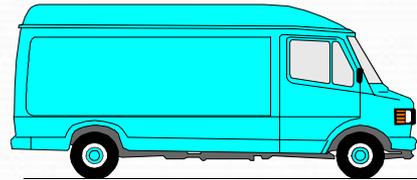
“También puede interpretarse como un **subsistema** de otro **sistema más complejo** de fuerzas sociales, económicas y políticas que denominaremos genéricamente **‘sistema de actividades’**”.

“El desafío que representa el **Análisis de los Sistemas de Transporte** es el de **intervenir** en el **complejo entretejido de la sociedad** para usar al transporte con **efectividad**, en **coordinación** con otras acciones públicas y privadas, para alcanzar sus objetivos (los de la sociedad)”

Citado por: Agosta R. (2015)  
Introducción al transporte

# Opciones de servicio y selección de la forma de transporte

- Carretera
- Ferrocarril
- Marítima
- Aérea
- Ductos (tubería)
- Combinado
- Intermodal



# Factores de tarifas de transporte de mercancías

## Naturaleza de la Carga

Tonelaje transportado

Disponibilidad de la carga

Valor de la mercancía

Peso

Volumen

Posibilidad de robo

## Tipo de embalaje

Dificultad para la estiba

Relación peso - dimensión

Posibilidad de que la carga sufra daño

## Competencia entre transportistas

Distancia a recorrer

Carga por vías alternas

Costo de manejo de la carga

Entrega y servicios especiales

Seguros al transporte

Posibilidad de contar con carga en el viaje de retorno

# EL TRANSPORTE COMO CAMPO DE ALIANZAS

El transporte se considera como una actividad operacional. Un buen servicio de transporte consolida el final de administración en la cadena de suministro.



# Objetivos operacionales relacionados con el servicio de transporte

CONGRUENCIA

ENTREGA  
RÁPIDA

FLEXIBILIDAD

RELACIÓN CON  
EL CLIENTE

COSTO/ PRECIO

ACCESO

CONFIANZA

# CRITERIOS DE ESPECIALIZACIÓN EN EL TRANSPORTE



# Infraestructura vial (1/2)

- ❖ Compuesta por las carreteras,
- ❖ Servicios anexos
- ❖ La **capacidad portante** de las vías determinada por:
  - ❖ Normas especiales de construcción de cada país
  - ❖ De ellas dependen la capacidad de los equipos de transporte.

# Infraestructura vial (2/2)

- ❖ Servicios anexos

  - ❖ Terminales,

  - ❖ Zonas de manejo y

  - ❖ Zonas de parqueo

  - ❖ Terminales interiores:

- ❖ El elemento esencial en el transporte intermodal es el camión o remolque, que recoge o entrega la mercancía en el origen y el destino.

# Transporte Terrestre

Elementos básicos para el desarrollo del transporte por carretera:

- ❑ Infraestructura vial,
- ❑ Tipo de vehículos,
- ❑ Organización empresarial
- ❑ Tipo de carga.



## Tipos de Vehículos:

- ❖ Camión de plataforma abierta
- ❖ Camión con carrocería de estacas y lona para cubierta
- ❖ Camión cerrado tipo furgón, para carga general, refrigerado o isotérmico
- ❖ Camión tolva,
- ❖ Camión tanque
- ❖ Camiones para cargas especiales, por ejemplo: transporte de vehículos, animales, carga peligrosa (radioactivas, flamables, gases, químicas)

## Naturaleza de la Carga:

Las características de la carga condiciona el tipo de vehículo.

- carga general
- líquidos
- cargas a granel
- carga unitarizada
- carga extra pesada
- carga extra dimensionada
- carga peligrosas
- carga voluminosa



## Cotización del transporte por carretera:

- ❖ Valor de la tarifa por unidad de carga (incluidos o excluidos maniobras)
- ❖ Tipo de vehículo a utilizar
- ❖ Clase de seguro que posee
- ❖ Cargos por manejos adicionales
- ❖ Cargos por tiempo de espera ("stand by")
- ❖ Tiempo de tránsito,
- ❖ Condiciones de seguridad
- ❖ Control de seguimiento,
- ❖ Condiciones de pago,
- ❖ Documentos exigibles.



# Transporte carretero internacional (1/2)

- ❖ Traslado de mercancías desde un país exportador hasta un país importador,
- ❖ Cumple normas sobre tránsito aduanero internacional,
- ❖ Cumple normas internacionales sobre operación de servicios,
- ❖ Utiliza empresas debidamente reconocidas y habilitadas por los distintos países por donde circulará la carga.

## Transporte carretero internacional (2/2)

- ❖ Regido por acuerdos o convenios internacionales que han sido suscritos por los países.
- ❖ Las empresas transportadoras que prestan servicio terrestre internacional deben obtener los permisos reglamentarios en las normas nacionales e internacionales.

# Servicio de mercancías

- El contenedor de mercancía enviado a través de camiones: su contenido no se vacía hasta que se rompe el precinto por el consignatario cuando la mercancía es descargada en destino.
- Si están implicados países extranjeros, la mercancía se traslada bajo tratados internacionales, los cuales facilitan la inspección en las aduanas fronterizas nacionales antes de alcanzar su destino final.



# Servicios intermodales

- Utiliza más de una modalidad de transporte para envío de productos.
- Incorpora el intercambio libre de equipo entre transportes.
- Este intercambio de transporte genera servicios no disponibles con un solo consignatario
- Se obtiene mayor beneficio por el uso de servicios coordinados.

# Combinaciones de servicios intermodales

1. Ferrocarril-camión (piggyback –plataforma)
2. Ferrocarril-barco
3. Ferrocarril-avión
4. Ferrocarril-ducto
5. Camión-avión
6. Camion-barco (fishyback
7. Camión-ducto
8. Barco-ducto
9. Barco-avión
10. Avión-ducto

# Agencias y servicios de envíos pequeños

- Organizaciones o empresas que se encargan del manejo de envíos de mercancías de pequeño monto y tamaño.
- Aplica el envío de pequeños paquetes en carga consolidada.
- El diferencial de tarifa entre carga grande y pequeña compensa los gastos operativos.



## Paquetería postal

- Existe el envío de paquetería postal, con restricciones de peso, volumen y tipo de carga que se puede transportar.
- Existen empresas que cuentan con transporte propio en todas las modalidades
- Otras contratan transporte con grandes transportistas, solo atienden directamente la entrega y recolección local.

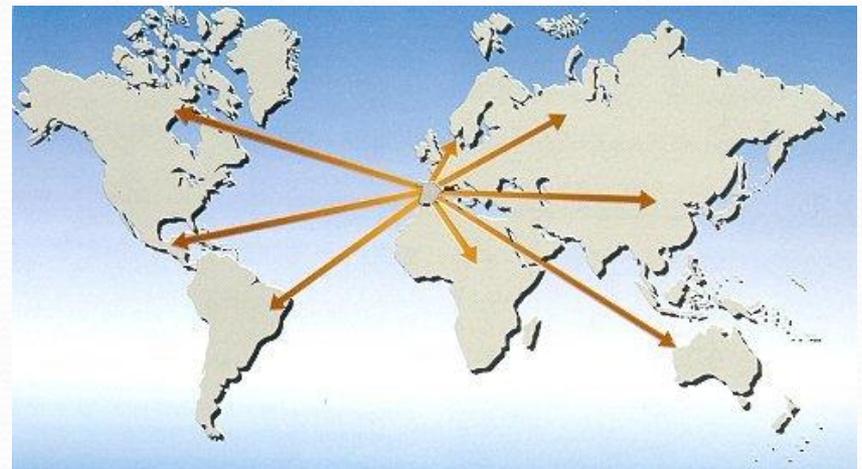


# CANALES DE DISTRIBUCIÓN



# DISTRIBUCIÓN

- Consiste en hacer llegar el producto a su mercado meta.
- Se promueve, almacena el producto, además se asume parte del riesgo financiero que surge durante el proceso de distribución.



- Antes del arribo del producto al mercado
  - Determinar que métodos y rutas se utilizarán.
  - Establecer estrategias para los canales de distribución y distribución del producto.
  - Inspeccionar y ajustar las actividades y relaciones de distribución.
  - El área de distribución se encuentre con el flujo adecuado.

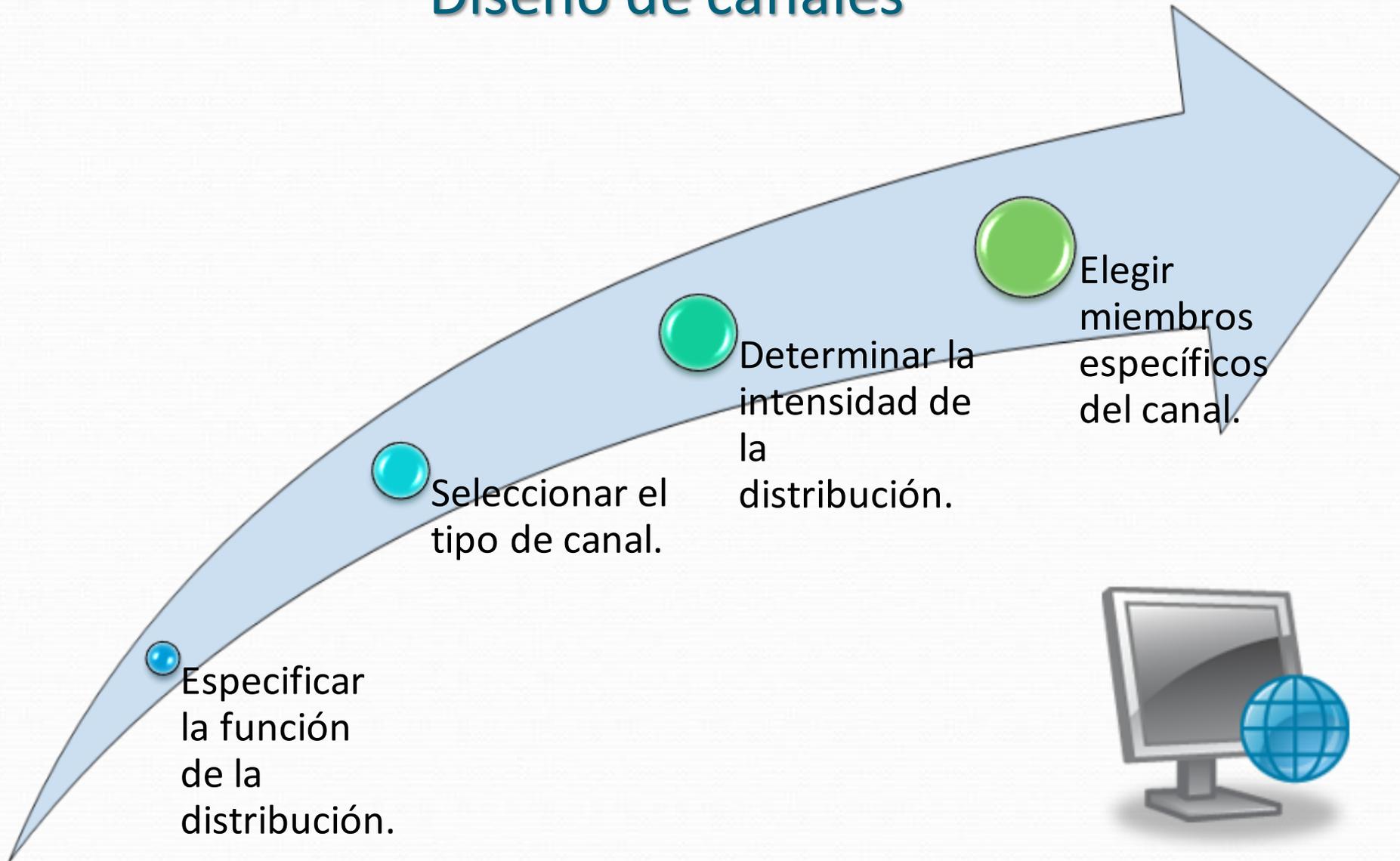


# Canal de distribución

Conjunto de personas y empresas comprendidas en la transferencia de derechos de un producto del productor al consumidor o usuario de negocios final.



# Diseño de canales



# Principales canales de distribución

Productor → consumidor.

Productor → detallista → consumidor.

Productor → mayorista → detallista → consumidor.

Productor → agente → detallista → consumidor.

Productor → agente → mayorista → detallista → consumidor.

# Distribución de los bienes de negocios

Productor → usuario.

Productor → distribuidor industrial → usuario.

Productor → distribuidor industrial → revendedor → usuario.

Productor → agente → usuario.

Productor → agente → distribuidor industrial → usuario.

# *Canales de distribución múltiples*

**El uso de estos es cuando el fabricante quiere llegar a diferentes tipos de mercado, cuando vende:**

- El mismo producto (artículos deportivos o seguros) y de negocios.
- Productos no relacionados (educación y asesoría).

# Factores para la elección de canales

## La naturaleza del mercado

Tipo de mercado.  
Número de clientes potenciales.  
Concentración geográfica del mercado.  
Tamaño del pedido.

## El producto

Valor unitario.  
Carácter perecedero.  
Naturaleza técnica..

## Los intermediarios

Servicios proporcionados  
Disponibilidad  
Políticas de productores  
Políticas de intermediarios.

## La propia compañía

Tener control del canal.  
Servicios proporcionados por el vendedor..

# Niveles de Intensidad



## Intensiva

El productor vende a través de todo punto de venta disponible en el mercado y que el consumidor pudiera buscarlo razonablemente.



## Selectiva

El productor se da a conocer a través de mayoristas y detallistas en el mercado.



## Exclusiva

El productor conviene vender solo a un intermediario:

- Mayorista: Distribución exclusiva.
- Detallista: Concesión detallista Exclusiva.

Ventajas

Riesgos

- Realizar imagen del producto
- Fortalecer el servicio al cliente
- Mejorar el control de calidad
- Mayor influencia en precios

- La fácil venta impulsa a empresas a pasar a una distribución intensivo (alto costo y menor desempeño de intermediarios).
- Reducción de puntos de venta.

Los intermediarios manejan productos que compiten directa o indirectamente.

# *Intermediarios*

Empresa comercial que presta servicios relacionados directamente con la venta o compra de un producto mientras éste fluye del productor al consumidor.



# Clasificación de intermediarios

## Intermediarios Comerciales

Adquieren derechos sobre los productos que ayudan a comercializar.

Ejemplo: Mayoristas y minoristas

## Agentes Intermediarios

Nunca son dueños de los productos, pero sí arreglan la transferencia de derechos.

Ejemplo: Agentes de viajes, corredores de bienes raíces, agentes de los fabricantes.



# Importancia de los intermediarios

1. Actúan como especialistas de ventas para sus proveedores y sirven de agente de compras a los clientes.
2. Brindan un mejor surtido, costos de mano de obra reducidos y menores precios al mayoreo.
3. Los intermediarios detallistas lo hacen práctico. (gasolineras, supermercados, o puntos de venta de entradas a los espectáculos).

# Otros canales



**Distribución directa:** canal que consta sólo del productor y el cliente final, sin intermediarios que provean ayuda.

Impide el marketing gris por parte de los distribuidores.



**Distribución indirecta:** Un canal de productor, cliente final y por lo menos un nivel de intermediarios.

Determina el tipo de intermediario que servirá mejor para sus necesidades.

# Organizaciones que facilitan el proceso de distribución

Bancos, las compañías de seguros, las empresas de almacenaje y las compañías de transporte.



# Bibliografía

- Ballou Ronald H. (2004), Logística: Administración de la cadena de suministros, 5ª. edición Ed. Pearson, México.
- Carranza Octavio, Sabria Federico (2005), Logística: Mejores Prácticas en Latinoamérica, Ed. Thomson, México
- OMC (2017) El acuerdo general sobre comercio de servicios (AGCS): objetivos, alcances y disciplinas.  
[https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/serv\\_s/gatsqa\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/serv_s/gatsqa_s.htm)
- **ADVERTENCIA:** Las imágenes y marcas presentadas son propiedad de las empresas correspondientes.

# Programa de la Unidad de Aprendizaje



Universidad Autónoma del Estado de México

Secretaría de Docencia

Coordinación General de Estudios Superiores

Programa Institucional de Innovación Curricular

Competency- based curriculum  
INTERNATIONAL TRADE

## I. MODULE-TEACHING UNIT IDENTIFICATION

TEACHING INSTITUTION: ECONOMY FACULTY

ACADEMIC PROGRAM: Bachelor of International Economic Relations	Subject: Economic Theory and Specialized Economies
---	--

Approved by the Academic and Government Boards of the Faculty	Presentation Day: January 2006	Approval Date: February 20, 2006	Program written by: Dra. In C. S. Sara Quiroz Cuenca
	Update: April 30, 2014	Approval date: July 15, 2014	Update program by: Dr. at S. C. Sara Quiroz and Dr. Cuenca. C.E.A. Gabriela <u>Munquía Vazqu�ez</u>

MODULE-TEACHING UNIT NAME: International Trade

Code	Planned Hours	Practical Hours	Total Hours	Credits	Type of Learning Unit	Learning Unit Character	Training Core
L43166	4	2	6	10	Course	Required	Substantial

Prerequisites: Basic knowledge on microeconomics	Learning Unit Background: None	Consistent Learning Unit: None
--	--------------------------------	--------------------------------

Academic programs where it is offered: Bachelor of International Economic Relationships

## II. PRESENTATION

Now a day's global economy is shaped by various economic, political, social and cultural relationships developed among different nations and regions within it, causing other heterogeneous situations ranging from commercial and financial exchanges to cultural and social one. Each of these situations require detailed analysis of the elements that are involved on them, especially for International Trade area, which is related to the goods and services market, the capital market and the labor market and policies implemented by each country governments of in order to get the maximum benefit for their people, from their entry into the world market.

The trained professional with a degree in International Economic Relationships will have knowledge, concepts and principles relate to the area of international economics, specifically, international trade, allowing them to analyze and assess the complex interrelationships between nations in the context of the global economy, in order to contribute to the decision making using more elements for that.

This learning unit aims to contribute to their professional development through the acquisition of knowledge, concepts, and principles related to the analysis and interpretation of economic relationships between countries and companies from different territories, through the evolution of the theoretical currents the trade policy instruments and partnerships that have been developed, providing explanation of the events that occur day to day in the world economy, as well as searching and proposing solutions to specific situations.

## III. MODULE- TEACHING UNIT STANDARDS



PROFESSOR	STUDENT
<ul style="list-style-type: none"><li>• Curricular professor presentation.</li><li>• Attendance and punctuality to all sessions.</li><li>• Competency- based curriculum presentation, and set up conditions and evaluation criteria.</li><li>• Provide guidance on the acquisition of knowledge and concepts of international trade.</li><li>• Guide students in the use of concepts in order to help them to analysis and applied them to specific situations.</li><li>• Contribute to the critical analysis of the concepts and the validity of its application to the current environment.</li><li>• Answer questions on various materials.</li><li>• Continually evaluate the student's academic performance.</li><li>• Abide by the regulatory guidelines established by the UAEM and its academic body.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• A minimum of 80% of class attendance is required to present the final exam.</li><li>• Punctuality to all sessions.</li><li>• Make reading, analysis and synthesis of texts programmed for the module-teaching unit.</li><li>• Deliver the class work on time.</li><li>• Answer any numerical or analytical laboratory exercises provided by the professor, according to each unit of competence scheduled.</li><li>• Active, respectful and responsible participation.</li><li>• Constructive critical analysis and teamwork attitude.</li><li>• Research and final essay development.</li><li>• Be punctual on the agreed dates for partial evaluations.</li><li>• Abide by the regulatory guidelines established by the UAEM</li></ul>





and its academic body.

#### IV. GENERAL PURPOSE

Students will understand, analyze and explain international trade concepts and principles, as part of International Economics and the evolution of theoretical paradigms which has explained International Economic Transactions.

#### V. GENERIC COMPETENCE

- Knowledge and elements application of International economy's concepts and principles.
- International trade's knowledge of its categories, concepts and principles.
- Understanding the theoretical paradigms evolution which have strengthened against the operators dynamics from the commercial exchange between countries and regions.
- Appreciation and knowledge of commercial transactions between companies in the international arena.
- Knowledge of basic concepts applicable in international trade policy.
- Identify social and economic issues, and policies affecting the international market.
- Analyze the opportunities in the international market and technological aspects of the international economy.
- Conduct studies and research regarding to international markets.

#### VI. AREAS OF PERFORMANCE

- The professional trained in International Economic Relationships will have the knowledge and tools that will allow him to perform analysis, diagnosis and proposals making on international economic exchange and trade policy aspects, as well as advising and proposing solutions.

#### VII. ACADEMIC CURRICULUM (Initial, training, increasing complexity, differential field)

- Theoretical concept, guiding analysis - controlled training and economic research



## VIII. STRUCTURE OF MODULE-TEACHING UNIT PERFORMANCE AREAS (Unit Name and subtopics)

### 1. International Trade Fundamentals

- 1.1 Conceptualization of international trade
- 1.2 Mercantilist theory
- 1.3 Absolute advantage theory
- 1.4 Comparative advantage theory
- 1.5 Theory of factor endowments
- 1.6 Competitive advantage theory
- 1.7 International trade New theories
  - 1.7.1 The competitive advantage of nations
  - 1.7.2 The inter-trade, intra-industry and intra-firm.
  - 1.7.3 Industrial agglomeration theory.
  - 1.7.4 Global economy advantages in the (e-commerce, e-business, B2B)

### 2. Trade policy Elements

### 3. International trade Contemporary aspects

- 3.1 International trade in services
- 3.2 Foreign investment in Mexico
  - 3.2.1 Investment Statistics
  - 3.2.2 Investment Attraction Program
- 3.3 Protection of Intellectual Property (TRIPs, WIPO, IMPI).  
Resolution of international commercial disputes (arbitration)

### 4. Trade and Economic Integration

- 4.1 Concept and forms of integration
- 4.2 Trading Blocks, origin and evolution
- 4.3 Effects and trends of economic integration



## IX. COURSE METHODOLOGY

- The concepts development of each of the units of competency into the learning unit will follow the order in which the structure is presented, since each involves the application and knowledge from the one before, however in each of the units it must be included case studies. In this way the student will be directed towards the application of concepts and principles which explain the international trade real problems, making progress in its interpretation and complexity.

