



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR / DIVISIÓN DE DESARROLLO REGIONAL  
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS

## FICHA DE IDENTIFICACIÓN DE CURSOS PROGRAMA DE MATERIA

### 1. IDENTIFICACIÓN DEL CURSO

Nombre de la materia:

Tratados y Acuerdos Internacionales En materia Comercial

Nombre del profesor:

Clave de la materia:	Horas de teoría:	Horas de práctica:	Total de horas:	Valor en créditos:
IK169	40	20	60	6

Tipo de curso: (Marque con una X)

C = Curso	P = Práctica	CT = Curso -Taller	x	M = Módulo	C = Clínica	S = Seminario
-----------	--------------	--------------------	---	------------	-------------	---------------

Nivel en que se ubica: ( Marque con una X)

Técnico Superior Universitario	Licenciatura	x	Posgrado
--------------------------------	--------------	---	----------

Prerrequisitos formales (materias previas establecidas en el Plan de Estudios)	Prerrequisitos recomendados (Materias sugeridas en la ruta académica aprobada)
Comercio Internacional	

Carrera:

Ingeniera de proceso y comercio internacional

Área de formación:

Área de formación básica común obligatoria	Área de formación básica particular obligatoria	Área de formación básica particular selectiva	Área de formación especializante Obligatoria	Área de formación optativa abierta.
			X	

Historial de revisiones:

Acción:	Fecha:	Responsables:
Evaluación		
Actualización		

Academia:

Economía Internacional

Aval de la Academia:

Nombre	Cargo	Firma

### 2. PRESENTACIÓN

Tratados y Acuerdos internacionales en materia comercial



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR / DIVISIÓN DE DESARROLLO REGIONAL  
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS

Internacionales y otras carreras de las ciencias económico administrativas que ofrece nuestro centro universitario se orienta a la formación jurídica de la realidad económica internacional como respuesta a las necesidades sociales, comerciales y políticas en el contexto de la globalización en que se desenvuelve el estado mexicano, especialmente a partir de las reformas estructurales implementadas por el gobierno de México que se reflejan en la Constitución General de la República.

### 3. OBJETIVO GENERAL

Comprender las formas de organización de Libre Comercio, y conocer las reglas claras y permanentes para el intercambio comercial, que permita el incremento de flujo comercial e inversión, así como nuevas oportunidades de empleo y mejores niveles de vida.

### 4. OBJETIVOS ESPECIFICOS

**Identificar las ventajas que se obtienen los inportadores o exportadores al comercializar bienes y servicios de los países miembros de los tratados o acuerdos internacionales respecto al comercio exterior.**

### 5. CONTENIDO

Temas y Subtemas
<p><b>Contenido temático</b></p> <p>I. POLÍTICA ECONÓMICA DE MEXICO</p> <p>II. TRATADOS Y NEGOCIACIONES</p> <p>MULTILATERALES</p> <p>III. TRATADOS Y NEGOCIACIONES BILATERALES</p> <p>IV. MARCO JURÍDICO</p> <p>V. INSTITUCIONES NACIONALES QUE</p> <p>INTERVIENEN EN LA NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE</p> <p>ACUERDOS COMERCIALES</p> <p>VI. RONDAS DE NEGOCIACIÓN</p> <p>VII. TEMAS DE NEGOCIACIÓN Y CONTENIDO EN UN</p> <p>ACUERDO COMERCIAL</p> <p>VIII. INSTITUCIONES CREADAS COMO RESULTADO DEL</p> <p>ACUERDO</p> <p>COMERCIAL.</p>



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR / DIVISIÓN DE DESARROLLO REGIONAL  
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS

IX. ACUERDOS DE PROMOCION Y PROTECCION  
RECIPROCA

DE INVERSIONES

X. TRATADOS INTERNACIONALES PARA EVITAR LA  
DOBLE TRIBUTACIÓN  
E IMPEDIR LA EVASION FISCAL PARA DETERMINADOS IMPUESTOS

## Contenido desarrollado

### I. POLÍTICA ECONÓMICA DE MEXICO

1. Liberalización comercial como mecanismo de crecimiento del país
2. Multilateralismo y Regionalismo
3. Tipos de Tratados y Acuerdos internacionales en

Materia económica.

### II. TRATADOS Y NEGOCIACIONES MULTILATERALES

1. MARCO REGULARIO DE LA O.M.C.
2. SISTEMA GENERALIZADO DE

PREFERENCIAS

3. A.L.A.D.I. (Asociación Latinoamericana de Integración)

### III. TRATADOS Y NEGOCIACIONES BILATERALES IV. MARCO JURIDICO

1. internacional
2. nacional

3. proceso legislativo que sigue un Acuerdo comercial en México;

Intercambio de notificaciones y conclusión de formalidades Jurídicas.

4. procedimientos de información sobre la celebración de tratados.

V. INSTITUCIONES NACIONALES QUE  
INTERVIENEN EN LA NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN DE  
ACUERDOS COMERCIALES

1. Secretaria de economía
2. Otras Secretarías de estado
- 2.1. Sistema de información sicait
3. Organismos privados
4. Equipo de negociación

### VI. RONDAS DE NEGOCIACIÓN

1. entrada en vigor del acuerdo e inicio del periodo de Transición para eliminar aranceles.
2. reuniones intermedias
3. calendarios de desgravación arancelaria de los



países

## VII. TEMAS DE NEGOCIACION Y CONTENIDO EN UN ACUERDO COMERCIAL

1. establecimiento del tipo de Acuerdo

2. comercio de bienes

2.1. Aranceles

2.1.1.

Listas de eliminación arancelaria

(Tarifas de los

países miembros) 2.2. Reglas de origen

2.2.1. Criterios para determinar el origen

De los productos. CASO acerca de las reglas de origen específicas

2.3. procedimientos aduanales

2.3.1. Comprobación documental de las Reglas de origen.

2.4. medidas de emergencia

2.5. clausula de salvaguarda CASO relativo a salvaguardas

## 3. BARRERAS TECNICAS AL COMERCIO

3.1. Medidas sanitarias y fitosanitarias

3.2. Relativas a la normalización

3.3. Otro tipo de obstáculos comerciales

CASO referente a las ventajas comparativas

Y competitivas de los países.

## 4. COMPRAS DEL SECTOR PÚBLICO

4.1. Procedimientos de Licitación

4.2. Entidades del Gobierno

4.3. Empresas



Gubernamentales

4.4. Umbrales específicos por país

CASO sobre

Adquisiciones.

5. INVERSION, SERVICIOS Y TEMAS

RELACIONADOS

5.1. Inversión

5.2. Telecomunicaciones

5.3. Servicios financieros

5.4. Competencia económica, monopolios y

Empresas del Estado

5.5. Entrada temporal de personas

de negocios

CASO respecto a monopolios

CASO sobre el ámbito de aplicación en el Sector servicios.

6. COMERCIO ELECTRONICO

7. PROPIEDAD INTELECTUAL

CASO relativo a propiedad intelectual

8. TIPOS DE CONTROVERSIAS COMERCIALES  
INTERNACIONALES

8.2. Principales categorías de controversias comerciales

Internacionales.

8.1. Revisión y solución de controversias en materia de cuotas

Antidumping y compensatorias.

CASO sobre aplicación de cuotas compensatorias



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR / DIVISIÓN DE DESARROLLO REGIONAL  
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS

## 8.2. Disposiciones institucionales y procedimientos para la

Solución de controversias.

CASO sobre controversia

Estado-Estado.

## 8.3. Solución de controversias comerciales privadas

CASO sobre controversia comercial privada en C.I.C. 9.

RESERVAS Y EXCEPCIONES

## VIII. INSTITUCIONES CREADAS COMO RESULTADO DEL ACUERDO

COMERCIAL.

RECIPROCA

## IX. ACUERDOS DE PROMOCION Y PROTECCION

DE INVERSIONES

### 1. Tipos de Inversión Extranjera

### 2. Los Acuerdos Internacionales de Inversión y los Tratados

Bilaterales de Inversión como determinantes de la atracción

De la Inversión Extranjera Directa hacia países emergentes

### 3. Marco jurídico

### 4. Solución de Diferencias entre una Parte contratante y un

Inversionista de la otra Parte contratante.

#### 4.1. Medios de solución y plazos

##### 4.1.1. Negociaciones y consulta

##### 4.1.2. Resolución ante Instancias reconocidas

Por las Partes o ante un Tribunal Arbitral.

CASO sobre diferencias entre un inversionista



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR / DIVISIÓN DE DESARROLLO REGIONAL  
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS

Extranjero y un Estado receptor de su inversión.

ACUERDO de Protección y Promoción Recíproca

De Inversiones.

## X. TRATADOS INTERNACIONALES PARA EVITAR LA DOBLE TRIBUTACIÓN E IMPEDIR LA EVASION FISCAL PARA DETERMINADOS IMPUESTOS

1. Ámbito de aplicación
2. Impuestos comprendidos

### 6. TAREAS, ACCIONES Y/O PRÁCTICAS DE LABORATORIO

### 7. BIBLIOGRAFÍA.

Libros / Revistas Libro: ARBITRAJE Y SOLUCIÓN  
ALTERNATIVA DE CONTROVERSIAS: CÓMO RESOLVER  
LAS CONTROVERSIAS MERCANTILES INTERNACIONALES  
CAM Y UNCTAD/OMC (2003) Editorial Themis No. Ed

ISBN: 9789702801771

Libro: INTRODUCCIÓN AL ESTUDIO DE LA NEGOCIACION INTERNACIONAL  
GUERRERO VERDEJO, SERGIO (2005) Porrúa No. Ed ISBN: 9789707016200

Libro: LOS CONVENIOS DE DOBLE IMPOSICION Y SU  
INTERRELACIÓN CON LAS MEDIDAS PARA PREVENIR EL  
ABUSO EN SU APLICACIÓN  
PEREZ ROBLES, Arturo (2011) Themis No. Ed

ISBN: 9789688102466

Libro: TRATADOS COMERCIALES INTERNACIONALES



# UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA SUR / DIVISIÓN DE DESARROLLO REGIONAL  
DEPARTAMENTO DE INGENIERÍAS

SULSER VALDES, ROSARIO (2006) ISEF No. Ed

ISBN: 9789706768926

## 8. CRITERIOS Y MECANISMOS PARA LA ACREDITACIÓN

Participación en clase, Exámenes parciales, Tareas, Asistencia, Exámenes departamentales etc.
-----------------------------------------------------------------------------------------------

## 9. EVALUACION Y CALIFICACIÓN

Unidad de Competencia:	Porcentaje:
<b>Exámenes parciales</b>	
<b>Proyecto final gráfico</b>	
<b>Tareas</b>	
<b>Exposiciones</b>	
<b>Prácticas</b>	