


**SILABO**
**ASIGNATURA: COMERCIO EXTERIOR**
**CODIGO: 7C0007**
**I. DATOS GENERALES**

1.1	Departamento	:	Departamento Académico de Gestión Empresarial
1.2	Escuela Profesional	:	Administración Privada
1.3	Especialidad	:	Administración de Empresas
1.4	Nombre de la carrera	:	Licenciado en Administración con mención en Administración Empresarial
1.5	Ciclo de Estudios	:	Décimo Ciclo
1.6	Créditos	:	Cuatro (4)
1.7	Area de la Asignatura	:	Negocios Internacionales
1.8	Condición	:	Obligatorio
1.9	Pre requisitos	:	Dirección de la Producción
1.10	Horas Semanales	:	Teoría: (3) Práctica: (2)
1.11	Horas de clase total	:	85 horas
1.12	Profesor responsable	:	Lic. MANUEL PONCE VENEROS
1.13	Año Lectivo Académico	:	2007 - I

**II. SUMILLA**

Concepto y Teoría Económica básica para el Comercio de las Exportaciones y las importaciones : Naturaleza e Importancia de los negocios internacionales y su Historia. Los Organismos internacionales del Comercio Internacional y Los acuerdos de integración. Los Incoterms 2000 y Los Contratos de compra y venta internacional de mercaderías y las condiciones generales. \_ Financiamiento del comercio Exterior: Los contratos de agencia, distribución y franquicia, Los sistemas de pago internacional- El transporte internacional - La promoción de las exportaciones - Los Instrumentos arancelarios y no arancelarios. Guía y pautas para importar , exportar y estrategias.

**III. OBJETIVOS**
**GENERALES:**

Brindar al estudiante los conocimientos fundamentales para el análisis del funcionamiento de las exportaciones e importaciones, sus instrumentos y la operatividad al sector publico.

**ESPECÍFICOS:**

- ✓ Comprender y lograr que el alumno conozca y domine el uso de los instrumentos ,la operatividad y los procedimientos del Comercio exterior especialmente de las exportaciones e importaciones

**IV. APORTES DE LA ASIGNATURA AL PERFIL PROFESIONAL**

La asignatura permite al futuro profesional:

- ✓ Adiestrarse en técnicas y procedimientos de importación y exportación de bienes y/o servicios.
- ✓ Conocer el Mercado comercial y financiero Internacional relacionándolo con la organización o unidades económicas empresariales.

**V. ORGANIZACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE**

<b>UNIDAD</b>	<b>DENOMINACION</b>	<b>NUMERO DE HORAS</b>
I	Concepto y Teoría Económica básica para el Comercio de las Exportaciones y las importaciones : Naturaleza e Importancia de los negocios internacionales y su Historia..	13
II	Los Organismos internacionales del Comercio Internacional y Los acuerdos de integración.	05
III	Los Incoterms 2000 y Los Contratos de compra y venta internacional de mercaderías y las condiciones generales.	28
	<b>EXAMEN PARCIAL</b>	02
IV	Financiamiento del comercio Exterior: Los contratos de agencia, distribución y franquicia, Los sistemas de pago internacional.	12
V	El transporte internacional y La promoción de las exportaciones	13
VI	Los Instrumentos arancelarios y no arancelarios; Guía y pautas para importar , exportar y estrategias.	02
	<b>EXAMEN FINAL</b>	10
	<b>TOTAL DE HORAS</b>	<b>85</b>

**VI. PROGRAMACION DE CONTENIDOS****UNIDAD I: CONCEPTO Y TEORÍA ECONÓMICA BÁSICA PARA EL COMERCIO DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES : NATURALEZA E IMPORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES Y SU HISTORIA..****PRIMERA SEMANA****1ra. Sesión:**

- 1.1 Definición de Negocios Internacionales y Comercio Internacional
- 1.2 Motivos para realizar Negocios Internacionales
- 1.3 Tipos de actividades de negocios
- 1.4 Comportamiento y tendencias de la economía mundial y del comercio e inversión extranjera.
- 1.5 Los megamercados étnico-culturales y la integración Mundial
  - 1.5.1 La Tríada
  - 1.5.2 La cuenca del pacífico

**Fuente:**

David Mayorga Gutiérrez, Patricia Araujo Azalde; Introducción a los Negocios.

**2da. Sesión:**

- 1.6 Teorías acerca del Comercio Internacional
  - 1.6.1 La teoría mercantilista
  - 1.6.2 El principio de la ventaja absoluta
  - 1.6.3 La Doctrina de la ventaja comparativa
  - 1.6.4 Extensiones a la teoría clásica

**Fuente:**

David Mayorga Gutiérrez, Patricia Araujo Azalde; Introducción a los Negocios.

**TEORIAS EN COMERCIO INTERNACIONAL****SEGUNDA SEMANA****3ra. Sesión:**

- 1.7 Teorías acerca de la inversión extranjera directa
  - 1.7.1 La teoría neoclásica
  - 1.7.2 La teoría de la internalización
  - 1.7.3 La teoría ecléctica
  - 1.7.4 El modelo del ciclo de vida del producto

**Fuente:**

David Mayorga Gutiérrez, Patricia Araujo Azalde; Introducción a los Negocios

**4ta. Sesión:**

- 1.8 Medio Económico
  - 1.8.1 El Sistema Económico

- 1.8.2. *El ciclo económico*
- 1.8.3. *La inflación*
- 1.8.4. *El tipo de cambio*
- 1.8.5. *La balanza de pagos*

Caso: *Investigación de la balanza comercial y balanza de pagos*

#### 1.9 Medio Político – Legal

- 1.9.1. *Los sistemas políticos*
- 1.9.2. *La estabilidad política*
- 1.9.3. *Los sistemas legislativos*

Fuente:

*David Mayorga Gutiérrez, Patricia Araujo Azalde; Introducción a los Negocios*

### TERCERA SEMANA

## EL ENTORNO Y LA EMPRESA INTERNACIONAL

### 5ta. Sesión:

#### 1.10 Medio Cultural

- 1.10.1. *El lenguaje*
- 1.10.2. *La religión*
- 1.10.3. *Los valores y las costumbres*
- 1.10.4. *La educación*
- 1.10.5. *Las Instituciones Sociales*

#### 1.11 Otras variables

- 1.11.1. *La tecnología*
- 1.11.2. *Demografía*
- 1.11.3. *Clima*

## UNIDAD II: LOS ORGANISMOS INTERNACIONALES DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN.

### 6ta. Sesión:

#### 2.1 Organismos Internacionales y Cámara de Comercio

- 2.1.1 *Cámaras de Comercio*
- 2.1.2 *La Cámara de Comercio Internacional (CCI)*
- 2.1.3 *Organismos Internacionales*

Fuente: *Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional*

Caso: *Investigación del marco multilateral para el comercio mundial: El GATT y la OMC*

### CUARTA SEMANA

### 7ma. Sesión:

## LOS ACUERDOS DE INTEGRACIÓN

#### 2.2 Los bloques Regionales de Integración

- 2.2.1. *La Unión Europea(UE)*
- 2.2.2. *El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC)*
- 2.2.3. *La comunidad Andina de Naciones (CAN)*
- 2.2.4 *El MERCOSUR*
- 2.2.5 *El Mercado Común Centroamericano(MCCA)*
- 2.2.6 *Comisión Económica para América Latina (CEPAL)*
- 2.2.7 *El GATT y la Organización Mundial de Comercio (OMC)*

## UNIDAD III: LOS INCOTERMS 2000 , LOS CONTRATOS DE COMPRA Y VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS Y LAS CONDICIONES GENERALES.

### 8va. Sesión:

#### 3.1 *Términos Comerciales para los Contratos Internacionales: Los Incoterms de 1990 y 2000*

- 3.1.1 *Introducción.*
- 3.1.2 *El Contrato de Compra venta y el Contrato de Transporte.*
- 3.1.3 *Resumen de los Incoterms de 1990 y 2000*

**QUINTA SEMANA**9na. Sesión:

- 3.1.4 Categorías de Incoterms
- 3.1.5 Reparto de Costos, riesgos y responsabilidades
- 3.1.6 Miscelánea
- 3.1.7 Lista de Comprobación. Las reglas de oro de los Incoterms

Fuente: Guillermo Jimenez. Fundamentos del Comercio Internacional.

10 ma.Sesión:**LOS CONTRATOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL Y LAS CONDICIONES GENERALES**

- 3.2 Introducción a los conceptos jurídicos y a la terminología
  - 3.2.1 El valor de un contrato preciso y por escrito
  - 3.2.2 Contratos escritos y orales
  - 3.2.3 Los contratos clave relacionados con las operaciones

**SEXTA SEMANA**11 ava. Sesión:

- 3.2.4 Como evitar la contradicción entre los contratos
- 3.2.5 Jurisdicción y ley aplicable
- 3.2.6 Cumplimiento y ejecución del contrato
- 3.2.7 Aspectos prácticos del cumplimiento y el incumplimiento del contrato

12ava.Sesión:

- 3.3 Formación del contrato. Responsabilidad previa
  - 3.3.1 Acciones anteriores del contrato
  - 3.3.2 Ofertas
  - 3.3.3 Aceptación
  - 3.3.4 Cartas de intención
- 3.4 Contratos modelo o estándar en el Comercio Internacional
  - 3.4.1 El recurso a los contratos modelo o estándar

Fuente: Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional

**SETIMA SEMANA**13ava. Sesión:

- 3.5 Las leyes que rigen el contrato de compra venta
  - 3.5.1 La Convención de Viena
- 3.6 El contrato de compra venta
  - 3.6.1 Elementos básicos
  - 3.6.2 Lista de comprobación. Cláusulas clave en los contratos de compra venta internacional.
  - 3.6.3 Elementos del Contrato de compra venta, el modelo de Contrato de la CCI.

14ava. Sesión:**LA SEGURIDAD EN LAS OPERACIONES INTERNACIONALES**

- 3.7 Garantías y fianzas
  - 3.7.1 Partes que intervienen.
  - 3.7.2 Tipos de garantías y fianzas.
  - 3.7.3 Usos principales de las garantías.
  - 3.7.4 El procedimiento de las garantías a primer requerimiento

**OCTAVA SEMANA**15ava. Sesión:**LA RESOLUCION DE DISPUTAS INTERNACIONALES**

- 3.8 Como solventar el problema. Previsión contractual y cláusulas de adaptación
- 3.9 Como rebertir el problema
  - 3.9.1 Renuncia
  - 3.9.2 Nueva negociación

- 3.9.3 *Mediación y conciliación*
- 3.9.4 *Normas para la conciliación opcional*

16ava. Sesión:

**EXAMEN PARCIAL**

**NOVENA SEMANA**

17ava. Sesión:

3.10 *La litigación internacional*

- 3.10.1 *La litigación*
- 3.10.2 *Jurisdicción y tribunales competentes*
- 3.10.3 *Derecho y leyes aplicables*
- 3.10.4 *Ejecución de las sentencias*

18ava. Sesión:

3.11 *El arbitraje comercial internacional*

- 3.11.1 *Beneficios del arbitraje comercial internacional*
- 3.11.2 *Desventajas potenciales*

**DECIMA SEMANA**

19ava. Sesión

3.12 *El arbitraje de la CCI*

- 3.12.1 *Introducción*
- 3.12.2 *Las cláusulas del arbitraje de la CCI*
- 3.12.3 *La Corte y la Secretaría de la CCI*
- 3.12.4 *Los árbitros*
- 3.12.5 *El proceso arbitral de la CCI*

20ava. Sesión:

**UNIDAD IV: FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR: LOS CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCIÓN Y FRANQUICIA, LOS SISTEMAS DE PAGO INTERNACIONAL.**

4.1 *El financiamiento del comercio exterior.*

4.2 *La agencia*

- 4.2.1 *La agencia y la distribución como posibles opciones de representación.*
- 4.2.2 *Obligaciones básicas del agente y el empresario.*
- 4.2.3 *La agencia y las leyes o reglamentos: La Directiva Europea referente a los agentes comerciales.*
- 4.2.4 *El modelo de la CCI de Contrato de Agencia.*

**DECIMA PRIMERA SEMANA**

21ava. Sesión:

4.3 *Contrato de distribución, el modelo de la CCI de contrato de distribución.*

- 4.3.1 *Características de los contratos de distribución en exclusiva.*
- 4.3.2 *Cláusula clave en los acuerdos de distribución.*

22ava. Sesión:

4.4 *La Franquicia Internacional*

- 4.4.1 *Introducción*
- 4.4.2 *Diferentes tipos de franquicias.*

Fuente: Guillermo Jimenez ; *Fundamentos del Comercio Internacional*

**DECIMA SEGUNDA SEMANA**

23ava. Sesión:

**LOS SISTEMAS DE PAGO INTERNACIONAL**

- 4.5 *Gestión de crédito y seguro de crédito a la exportación.*
  - 4.5.1 *Gestión de crédito.*
  - 4.5.2 *Seguro de crédito a la exportación.*
- 4.6 *Compra venta documental y pagos: Documentos de embarque*
  - 4.6.1 *Los documentos claves.*

24ava. Sesión:

- 4.7 *Funcionamiento de los mecanismos de pago más frecuentes*
  - 4.7.1 *Pago en condiciones de cuenta abierta*
  - 4.7.2 *Pago por adelantado*
  - 4.7.3 *Cobranzas*

Fuente: Guillermo Jimenez ; *Fundamentos del Comercio Internacional*

**DECIMO TERCERA SEMANA**25ava. Sesión:**UNIDAD V: EL TRANSPORTE INTERNACIONAL Y LA PROMOCIÓN DE LAS EXPORTACIONES**

- 5.1 *La gestión del transporte.*
- 5.2 *Convenciones Internacionales y obligaciones del transportista.*
- 5.3 *Las reglas de la UNCTAD y la CCI relativos a los documentos del transporte multimodal.*
- 5.4 *Obligaciones del transporte.*
- 5.5 *Las pólizas de fletamiento.*

26ava. Sesión:

- 5.6 *Los Transitarios.*
  - 5.6.1 *Introducción.*
  - 5.6.2 *Diferentes funciones y tipos de transitarios.*
- 5.7 *Los documentos de embarque*
  - 5.8.1 *Documentos varios*
  - 5.8.2 *Conocimiento de embarque*

**DECIMA CUARTA SEMANA**27ava. Sesión:

- 5.8 *El transporte marítimo.*
  - 5.8.1 *Los fletes marítimos.*
  - 5.8.2 *Términos marítimos estándar*
- 5.9 *El transporte contenedorizado y multimodal.*
  - 5.9.1 *Contenedores e Incoterms.*
  - 5.9.2 *Examen de los procedimientos comerciales básicos*

28ava. Sesión:

- 5.10 *El transporte aéreo.*
- 5.11 *El transporte por carreteras y ferrocarril.*
- 5.12 *El seguro de carga.*
- 5.13 *Las aduanas*
- 5.14 *La promoción de las exportaciones.*

**DECIMA QUINTA SEMANA**29ava. Sesión:**EL DESARROLLO DE LAS EXPORTACIONES EN AMERICA LATINA**

- 5.15 *E l tamaño y evolución del Comercio Internacional en América Latina*
  - 5.15.1 *Análisis de las exportaciones e importaciones de los países Integrantes del CAN*
  - 5.15.2 *Análisis por países mas importantes*
  - 5.15.3 *Análisis y comentarios del grado de avance de la Integración Latinoamericana*

Fuente: Guillermo Jimenez. *Fundamentos del Comercio Internacional*

30ava. Sesión:

**UNIDAD VI: LOS INSTRUMENTOS ARANCELARIOS Y NO ARANCELARIOS; GUÍA Y PAUTAS PARA IMPORTAR, EXPORTAR Y ESTRATEGIAS.**

- 6.1. Instrumentos arancelarios
- 6.2. Instrumentos no arancelarios.
- 6.3. Guía de exportación
- 6.4. Pautas para importar y exportar
- 6.5. Estrategias.

**DECIMA SEXTA SEMANA**

31ava. Sesión:

**EXAMEN FINAL**

32ava. Sesión:

**EXAMEN SUSTITUTORIO**

**DECIMA SETIMA SEMANA**

33ava. Sesión:

**EXAMEN APLAZADOS**

34ava. Sesión:

**LLENADO , ENTREGA DE ACTAS Y PUBLICACIÓN DE ACTAS**

**VII: ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS**

**7.1 Métodos**

*Se aplicará el método científico, es decir se formulará problemas concretos de estudio, proponer conjeturas fundadas en algún modo, someter a prueba de hipótesis y determinar resultados, para luego efectuar el reporte final de la investigación apto para la toma de decisiones.*

**7.2 Técnicas**

*Se estimulará la participación de los estudiantes, mediante el desarrollo de exposiciones y trabajos prácticos en grupo. Se promoverá y se motivará en el grupo el diálogo y para complementar el estudio y el intercambio de información y de experiencias sobre los temas de estudio. Estos deberán constituirse en equipos activos de trabajo para investigar e intercambiar experiencias de aprendizaje y de esfuerzo en equipo. Las exposiciones y equipo se orientarán a completar o sistematizar la información contenida en la programación de la asignatura.*

*Para cuyo efecto y con la orientación correspondiente, el profesor asignará entre los estudiantes el desarrollo de unidades temáticas o casos prácticos, para ser expuestas en clase. Dichas tareas serán calificadas.*

**7.3 Medios Didácticos**

*Se utilizará los equipos :Retroproyector, vides grabadora, Computadora, proyector multimedia. En cuanto a materiales se utilizará separatas, transparencias, videocasset, Power point.,etc.*

**VIII. EVALUACIÓN**

**8.1 Técnicas**

*. El Sistema de Evaluación se realizará de acuerdo a las normas académicas y administrativas de la Universidad. La Calificación es de 00 a 20.*

*- La Evaluación Individual se efectuará mediante intervenciones orales, controles escritos y trabajos monográficos de investigación.*

*- La Evaluación en grupo se realizará mediante la exposición y desarrollo de unidades Temáticas, casos diagnóstico ó problema y redacción de informes.*

*- Los resultados de la Evaluación individual o en grupo, se considera como pruebas de las prácticas calificadas.*

**8.2 Instrumentos**

*Se Admitirán dos (02) Exámenes escritos parciales. Estas pruebas serán cancelatorias. Adicionalmente se tomará en cuenta exposiciones grupales, pruebas de lectura y trabajos de investigación de productos para la exportación.*

**8.3 Criterios**

- Se Admitirán dos (02) Exámenes escritos parciales. Estas pruebas serán cancelatorias.
- De conformidad con la Resolución C.R.N° 2410-99-UNFV del 24 de Mayo de 1999, para la nota final o promocional se tomará el criterio siguiente:

P.P. = Promedio de Prácticas calificadas con ponderación : 1

P.E. = Promedio de Exámenes Parciales con ponderación : 1

$$\text{Nota Final} = \frac{(P.P. + P.E.)}{2}$$

**8.4 Aspectos**

Como complemento de la asignatura es necesario la visita a ENAPU para observar in-situ los aspectos del comercio internacional en la práctica, para lo cual se harán las coordinaciones con la empresa en mención y con la UNFV para su autorización correspondiente.

**IX: BIBLIOGRAFÍA**

- ENRIQUE CORNEJO RAMIREZ. "Comercio internacional hacia una gestión Competitiva". Ed. San Marcos. 3era edición aumentada. 2003.
- CHACHOLIADES MILTIADES. "Economía Internacional". Ed. Mc. Graw Hill. 3ª Edición en Español. 1998.
- KRUGMAN, PAUL OBSTFELD, MAURICE. "Economía Internacional". Ed. Mc. Graw Hill. 2ª Edición en Español, 1998.
- SAMUELSON, PAUL. "Economía". Ed. Mc. Graw hill. 15ª Edición en Español. 1997.
- DOMINIK, SALVATORE. "Economía Internacional". Ed. Prentice – Hall 6ª Edición en Español. 1999
- MAYORGA, DAVID. "Introducción a los Negocios Internacionales". 2da Edición. Lima, Universidad del Pacífico. 1995.
- JIMENEZ, GUILLERMO. "Fundamento del Comercio Internacional" Edición CCI, 1998.
- BLANCO ACEVEDO, JOSE. "Comercio Exterior, Operativa de Comercio Exterior" Ediciones ENA – Lima, 1991.

**NOTA:**

Este sílabo debe ser sellado en el Departamento Académico. Los alumnos anotarán sus correos electrónicos para mayor información.