



**FACULTAD DE ADMINISTRACION**

**Asignatura: COMERCIO EXTERIOR**

**Código: ADE503**

**1. DATOS GENERALES**

- 1.1. DEPARTAMENTO : Gestión Empresarial e Institucional
- 1.2. ESCUELA PROFESIONAL : Administración Pública y Gestión Social
- 1.3. ESPECIALIDAD : Administración Pública
- 1.4. NOMBRE DE LA CARRERA : Licenciado en Administración con mención Administración Pública.
- 1.5. CICLO DE ESTUDIOS : IX
- 1.6. CREDITOS : 03
- 1.7. AREA DE LA ASIGNATURA : Administración
- 1.8. CONDICION : Obligatoria
- 1.9. PRE-REQUISITOS : Sistemas Logístico
- 1.10. HORA DE CLASE SEMANAL : 04 horas.
- 1.11. HORAS DE CLASE TOTAL : 68 horas
- 1.12. PROFESORES RESPONSABLES : Mg. G.A.D. Erika Rocío Di Natale Chávez
- 1.13. AÑO LECTIVO ACADEMICO : 2008 -I



**2. SUMILLA**

El comercio exterior: concepto, naturaleza e importancia. Historia del comercio exterior. Organismos internacionales. Los acuerdos de integración. Contratos de compra y venta internacional de mercaderías. Los Incoterms-2000. El transporte internacional. La promoción de las exportaciones. Instrumentos arancelarios y no arancelarios. Pautas para importar y exportar – estrategias.

**3. OBJETIVOS**

**OBJETIVOS GENERALES**

Brindar al estudiante los conocimientos fundamentales para el análisis del Funcionamiento de las exportaciones e importaciones, sus instrumentos y la operatividad del mismo, aplicados al sector público.

**4. APORTE DE LA ASIGNATURA AL PERFIL PROFESIONAL**

El Licenciado en Administración Pública debe tener una alta capacidad competitiva, ser un profesional calificado, dotado de sólidos conocimientos, que le permita una visión estratégica e integral de la Administración Pública, capacidad de gestión y competencia para asesorar en los niveles del gobierno nacional, regional y local. En su dimensión humana, con valores éticos, aptitud social, espíritu de servicio público, sensibilidad, iniciativa de cambio, respuesta eficaz y oportuna a los requerimientos de la sociedad.

**5. ORGANIZACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE**

UNIDAD N°	DENOMINACION	N° DE HORAS
I	Naturaleza de los Negocios Internacionales,	12
II	Las operaciones de exportación más habituales.	04
III	Marco legal del Comercio Internacional,	14
<b>EXAMEN PARCIAL</b>		<b>02</b>
IV	Los Contratos de Compra-Venta Internacional	06
V	Los Contratos de Agencias, Distribución, Franquicia	14

VI	Actividades determinadas del Comercio Exterior	08
<b>EXAMEN FINAL, SUSTITUTORIO Y APLAZADOS</b>		<b>08</b>
<b>TOTAL HORAS</b>		<b>68</b>

## 6. PROGRAMACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE

### UNIDAD I: NATURALEZA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

#### PRIMERA SEMANA

##### Primera Sesión:

Definición de Negocios Internacionales y Comercio Internacional - Motivos para realizar Negocios Internacionales

**Objetivo específico:** Conocer la diferenciación teórica entre negocio y comercio internacional y los motivos para realizarlos.

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

**Actividad :** Reconocimiento y formación de los grupos de trabajo e investigación. Página 3 de 14

##### Segunda Sesión:

Tipos de actividades de negocios - Comportamiento y tendencias de la economía mundial y del comercio e inversión extranjera.

**Objetivo específico:** Conocer los tipos de actividades de los negocios y saber relacionarlas con las tendencias de la economía.

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

**Actividad :** Reconocimiento de los agentes del comercio internacional

#### SEGUNDA SEMANA

#### TEORIAS EN COMERCIO INTERNACIONAL

##### Primera Sesión:

La teoría mercantilista: El principio de la ventaja absoluta, La Doctrina de la ventaja comparativa, Extensiones a la teoría clásica

**Objetivo específico:** Conocer las diversas teorías del comercio internacional y su diferencia.

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

**Actividad:** Debate grupal e intervenciones de las principales teorías.

##### Segunda Sesión:

Teorías acerca de la inversión extranjera directa: La teoría neoclásica, La teoría de la internalización La teoría ecléctica, El modelo del ciclo de vida del producto

**Objetivo específico:** Conocer las diversas teorías del comercio internacional y su diferencia.

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

**Actividad :**Debate grupal e intervenciones. (Página 4 de 14)

#### TERCERA SEMANA

#### EL ENTORNO Y LA EMPRESA INTERNACIONAL

##### Primera Sesión:

Medio Económico: El ciclo económico La inflación, El tipo de cambio, La balanza de pagos

Medio Político Legal: Los sistemas políticos, La estabilidad política, Los sistemas legislativos

**Objetivo específico:** Comprender el entorno económico y político de la organización internacional

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

**Actividad:** Análisis de la inflación y el tipo de cambio y su repercusión en el desarrollo nacional

##### Segunda Sesión:

Medio Cultural: El lenguaje, La religión, Los valores y las costumbres, La educación, Las Instituciones Sociales, Otras variables, La tecnología, Demografía, Clima

**Objetivo específico:** Comprender el entorno cultural y su relación con la organización internacional

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

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

## **UNIDAD II: LAS OPERACIONES DE EXPORTACION MAS HABITUALES**

### **CUARTA SEMANA**

#### **Primera Sesión:**

Operaciones de exportación: Compra-venta documental, Variantes más comunes de la compra-venta internacional, Otras operaciones internacionales

**Objetivo específico:** Conocer las operaciones principales del comercio y la documentación empleada.

**Bibliografía :**Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional (Página 5 de 14)

**Actividad :**Reconocimiento de los modelos de documentos

#### **Segunda Sesión:**

Organismos Internacionales y Cámara de Comercio: Cámaras de Comercio, La Cámara de Comercio Internacional (CCI), Organismos Internacionales

**Objetivo específico :** Conocer las operaciones principales del comercio y la documentación empleada.

**Bibliografía :** Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional

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

## **UNIDAD III: EL MARCO LEGAL DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

### **QUINTA SEMANA**

#### **Primera Sesión:**

Introducción a los conceptos jurídicos y a la terminología: El valor de un contrato preciso y por escrito, Contratos escritos y orales, Los contratos clave relacionados con las operaciones, Como evitar la contradicción entre los contratos

**Objetivo específico:** Conocer el marco legal y los tipos de contratos existentes del Comer. Internacional

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Lectura de la ley general de aduanas del Perú.

#### **Segunda Sesión:**

Jurisdicción y ley aplicable - Cumplimiento y ejecución del contrato - Aspectos prácticos del cumplimiento y el incumplimiento del contrato

**Objetivo específico:** Conocer el marco legal y los tipos de contratos existentes del Comer. Internacional

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Lectura de la ley general de aduanas del Perú.

### **SEXTA SEMANA**

#### **Primera Sesión:**

Formación del contrato. Responsabilidad previa: Acciones anteriores del contrato, Ofertas, Aceptación Cartas de intención

**Objetivo específico:** Conocer la formación de contratos y sus responsabilidades

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional (Página 6 de 14)

**Actividad:** Taller grupal

#### **Segunda Sesión:**

Modelos de carta de intención - Contratos modelo o estándar en el Comercio Internacional - El recurso a los contratos modelo o estándar

**Objetivo específico:** Conocer la formación de contratos y sus responsabilidades

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Lectura de la ley general de aduana

### **SEPIMA SEMANA**

## **LA RESOLUCION DE DISPUTAS INTERNACIONALES**

#### **Primera Sesión:**

Como solventar el problema. Previsión contractual y cláusulas de adaptación - Como debatir el problema:

Renuncia, Nueva negociación, Mediación y conciliación, Normas para la conciliación opcional

**Objetivo específico:** Conocer , analizar y proponer alternativas de solución a los diferentes problemas emanados de contratos y sus cláusulas establecidos por las partes.

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Caso: La mercancía que no llegó en los plazos establecidos según contrato

**Segunda Sesión:**

La litigación internacional: La litigación, Jurisdicción y tribunales competentes, Derecho y leyes aplicables, Ejecución de las sentencias

**Objetivo específico:** Conocer y analizar los diferentes sistemas jurídicos y tribunales competentes en caso de disputas e incumplimientos contractuales.

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez, Fundamentos del Comercio Internacional (Página 7 de 14)

**Actividad:** Lectura especializada de un caso de litigación internacional.

**OCTAVA SEMANA**

**Primera Sesión:**

El arbitraje comercial internacional: Beneficios del arbitraje comercial internacional, Desventajas potenciales, El arbitraje de la CCI - Las cláusulas del arbitraje de la CCI: La Corte y la Secretaría de la CCI, Los árbitros, El proceso arbitral de la CCI

**Objetivo específico:** Conocer los procedimientos arbitrales en problemas de comercio internacional, sus ventajas, desventajas y sus organismos internacionales competentes.

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional.

**Actividad:** Investigación grupal de procedimientos arbitrales de la CCI

**Segunda Sesión:**

EXAMEN PARCIAL

**UNIDAD IV: LOS CONTRATOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL: CONDICIONES GENERALES**

**NOVENA SEMANA**

**Primera Sesión:**

Las leyes que rigen el contrato de compra venta: La Convención de Viena, El contrato de compra venta, Elementos básicos, Lista de comprobación. Cláusulas clave en los contratos de compra venta internacional, Elementos del Contrato de compra venta, el modelo de Contrato de la CCI.

**Objetivo específico:** Analizar y comprender las leyes que rigen los contratos de compra-venta internacional y sus elementos

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional. Página 8 de 14

**Actividad:** Revisión y análisis del modelo de contrato de la CCI

**Segunda Sesión**

Términos Comerciales para los Contratos Internacionales: Los Incoterms de 1990: El Contrato de Compra venta y el Contrato de Transporte, Resumen de los Incoterms de 1990 y 2000

**Objetivo específico:** Conocer ,comprender y analizar los términos comerciales reconocidos internacionalmente que rigen para el comercio internacional

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional.

**Actividad:** Revisión de la guía del exportador ADEX

**DECIMA SEMANA**

**Primera Sesión**

Categorías de Incoterms, Reparto de Costos, riesgos y responsabilidades, Miscelánea, Lista de Comprobación. Las reglas de oro de los Incoterms.

**Objetivo específico:** Conocer la clasificación de los INCOTERMS y los más convenientes para los intereses comerciales de una organización

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional.

**Actividad:** Visita de reconocimiento a la empresa nacional de puertos ENAPU

**UNIDAD V: LOS CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCIÓN Y FRANQUICIA**

**Segunda Sesión:**

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

**Objetivo específico:** Conocer y comprender los contratos de agencia, distribución y principales franquicias y modalidades así como las leyes que los amparan.

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez ; Fundamentos del Comercio Internacional (Página 9 de 14)

**Actividad:** Visita grupal a un modelo de organización franquiciada.

## **DECIMA PRIMERA SEMANA**

### **Primera Sesión:**

Contrato de distribución, el modelo de la CCI de contrato de distribución: Características de los contratos de distribución en exclusiva, Cláusula clave en los acuerdos de distribución.

**Objetivo específico:** Analizar y comprender la problemática de los contratos de distribución

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez; Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Analizar el modelo de contrato de la CCI

### **Segunda Sesión:**

La Franquicia Internacional - Diferentes tipos de franquicias.

**Objetivo específico:** Comprender y analizar los contratos de franquicias, su importancia, ventajas y modalidades.

**Bibliografía:** Guillermo Jiménez; Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Investigación grupal de principales Franquicias en el Perú

## **DECIMA SEGUNDA SEMANA**

### **LOS SISTEMAS DE PAGO INTERNACIONAL**

#### **Primera Sesión:**

Descripción de los pagos, la financiación y la seguridad en las operaciones internacionales - Gestión de crédito y seguro de crédito a la exportación: Gestión de crédito, Seguro de crédito a la exportación - Compra venta documentados y pagos: Documentos de embarque: Los documentos claves.

**Objetivo específico:** Comprender y analizar los sistemas de pago internacional, su financiación, seguridad en la exportación y documentación clave.

#### **Bibliografía**

Mayorga, David. "Introducción a los Negocios Internacionales". 2da Edición. Lima, U. del Pacífico.

Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Investigación grupal acerca de principales agencias financieras para el Comer. Internacional (Pág 10 de 14)

#### **Segunda Sesión:**

Funcionamiento de los mecanismos de pago más frecuentes: Pago en condiciones de cuenta abierta, Pago por adelantado, Cobranzas

**Objetivo específico:** Analizar ventajas y desventajas para la organización que exporta en cuanto a las condiciones de cuenta abierta y pago por adelantado y sus riesgos.

#### **Bibliografía**

Mayorga, David. "Introducción a los Negocios Internacionales". 2da Edición. Lima, U. del Pacífico.

Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Investigación grupal acerca de principales agencias financieras para el Comer. Internacional

## **DECIMO TERCERA SEMANA**

### **Primera Sesión:**

Créditos Documentarios (cartas de créditos): Análisis pormenorizados: Reglas para las cartas de crédito: Las RUU 500, Conceptos básicos y terminologías, Ejemplo: Procedimientos de un crédito irrevocable y confirmado, Los dos principios básicos de los créditos documentarios, Lista de comprobación. La regla de oro de los créditos documentarios.

**Objetivo específico:** Analizar las principales formas de financiación documental o cartas de crédito y sus reglas internacionales, y sus principios.

#### **Bibliografía**

Mayorga, David. "Introducción a los Negocios Internacionales". 2da Edición. Lima, U. del Pacífico.

Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Estudio y análisis de modelo de crédito documental (carta de crédito)

**Segunda Sesión:**

Como gestionar el riesgo de cambio: Riesgo de transacción, Riesgo de traducción (conocido también como riesgos de balance), Riesgo económico.

**Objetivo específico:** Analizar y comprender los principales riesgos en el comercio internacional

**Bibliografía**

Mayorga, David. "Introducción a los Negocios Internacionales". 2da Edición. Lima, U. del Pacífico.

Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional (Página 11 de 14)

**Actividad:** Estudio y análisis de modelo de Balance económico de una empresa.

**UNIDAD VI: ACTIVIDADES DETERMINADAS DEL COMERCIO EXTERIOR:**

**DECIMA CUARTA SEMANA**

**Primera Sesión:**

Garantías y fianzas: Partes que intervienen, Tipos de garantías y fianzas, Usos principales de las garantías, El procedimiento de las garantías a primer requerimiento.

**Objetivo específico:** Comprender y estudiar las principales formas de garantías y fianzas que se utilizan en el comercio Internacional

**Bibliografía**

Mayorga, David. "Introducción a los Negocios Internacionales". 2da Edición. Lima, U. del Pacífico.

Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Investigación grupal acerca de las principales organizaciones que otorgan garantías y fianzas para ser utilizados en el C.I.

**Segunda Sesión:**

Garantías y fianzas: Partes que intervienen, Tipos de garantías y fianzas, Usos principales de las garantías, El procedimiento de las garantías a primer requerimiento.

**Objetivo específico:** Comprender y estudiar las principales formas de garantías y fianzas que se utilizan en el comercio Internacional

**Bibliografía**

Mayorga, David. "Introducción a los Negocios Internacionales". 2da Edición. Lima, U. del Pacífico.

Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Investigación grupal acerca de las principales organizaciones que otorgan garantías y fianzas para ser utilizados en el C.I.

**DECIMA QUINTA SEMANA**

**Primera Sesión**

**EL TRANSPORTE INTERNACIONAL**

La gestión del transporte: Convenciones Internacionales y obligaciones del transportista, Las reglas de la UNCTAD y la CCI relativos a los documentos del transporte multimodal: Obligaciones del transporte, Las pólizas de fletamiento.

**Objetivo específico:** Conocer y analizar la operatividad de los servicios de transporte en el comercio internacional y su normatividad correspondiente.

**Bibliografía**

Mayorga, David. "Introducción a los Negocios Internacionales". 2da Edición. Lima, U. del Pacífico.

Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Analizar y revisar un modelo de contrato de transporte de una empresa de transporte

**Segunda sesión:**

**EL TRANSPORTE INTERNACIONAL**

La gestión del transporte: Convenciones Internacionales y obligaciones del transportista, Las reglas de la UNCTAD y la CCI relativos a los documentos del transporte multimodal: Obligaciones del transporte, Las pólizas de fletamiento.

**Objetivo específico:** Conocer y analizar la operatividad de los servicios de transporte en el comercio internacional y su normatividad correspondiente.

**Bibliografía**

Mayorga, David. "Introducción a los Negocios Internacionales". 2da Edición. Lima, U. del Pacífico.

Guillermo Jiménez. Fundamentos del Comercio Internacional

**Actividad:** Analizar y revisar un modelo de contrato de transporte de una empresa de transporte

#### **DECIMA SEXTA SEMANA**

**Primera Sesión**

**EXAMEN FINAL**

**Segunda sesión:**

**EXAMEN SUSTITUTORIO**

#### **DECIMA SEPTIMA SEMANA**

**Primera Sesión**

**EXAMEN DE APLAZADOS**

**Segunda sesión:**

**ENTREGA DE ACTAS**

### **7. ESTRATEGIAS METODOLOGICAS**

#### **7.1. Métodos**

El desarrollo de la asignatura es de carácter formativo profesional, y se aplicará:

La exposición – diálogo participativo para motivar a los estudiantes al intercambio de información sobre los temas tratados.

Forma grupal desarrollarán el análisis de los casos prácticos peruanos para ser expuesta y debatida en clase.

#### **7.2. Técnicas**

Exposiciones

Diálogo

Debate a través de Dinámica de grupos

Asignación de lecturas, informes, trabajo monográfico de investigación

#### **7.3. Medios Didácticos**

##### **EQUIPOS**

Retropoyector de Transparencias, computadora con multimedia, data display, VHS y monitor de TV, Ecran

##### **MATERIALES**

Separatas, lecturas seleccionadas, transparencias, videos empresariales, diapositivas

### **8. EVALUACIÓN**

**8.1. Técnicas :**Dinámica de grupo, competencias

**8.2. Instrumentos:** pápelo grafos, retroproyector, video grabadora, proyector de multimedia.

**8.3. Criterios:** prácticas calificadas individuales y grupales, intervenciones y exámenes.

La evaluación será permanente e integral.

**8.4. Aspectos:** Teórico - Práctico

**El promedio final se obtendrá:**

Promedio de exámenes (PE)

Promedio de prácticas ( otros criterios ) (PP)

$$PF = \frac{PE + PP}{2}$$

### **9. BIBLIOGRAFIA:**

- 9.1** CHACHOLIADES MILTIADES. “Economía Internacional”. Ed. Mc. Graw Hill - 3º Edición en Español. 1998. pp. 674.
- 9.2** KRUGMAN, PAUL OBSTFELD, MAURICE. “Economía Internacional”. Ed. Mc.Graw Hill. 2º Edición en Español, 1998. pp. 845.
- 9.3** SAMUELSON, PAUL. “Economía”. Ed. Mc. Graw hill. 15º Edición en Español. 1997. pp. 1193.
- 9.4** DOMINIK, SALVATORE. “Economía Internacional”. Ed. Prentice – Hall 6º Edición en Español. 1999 pp. 804.
- 9.5** MAYORGA, DAVID. “Introducción a los Negocios Internacionales”. 2da Edición. Lima, Universidad del Pacífico. 1995.
- 9.6** JIMENEZ, GUILLERMO. “Fundamento del Comercio Internacional” Edición CCI, 1998.
- 9.7** BLANCO ACEVEDO, JOSE. “Comercio Exterior, Operativa de Comercio Exterior” Ediciones ENA – Lima, 1991.

**IMPORTANTE:**

Los alumnos deben conservar este silabus para utilizarlo durante el desarrollo de la Asignatura.  
Sellar el sílabus en el Dpto. Académico  
Lima, Marzo 2008