



COMERCIO EXTERIOR

Elaborado por	LIC. MSC. JUSTO RODRIGUEZ		AUTORIZADO POR VICE RECTORADO ACADÉMICO (FIRMA Y SELLO)
Fecha de vigencia	ABRIL, 2008		
Revisado por	UNIDAD CURRICULAR	DECANATO	

FUNDAMENTACIÓN

En la dinámica comercial de un mundo altamente globalizado, son diversos los factores que influyen en las operaciones internacionales de las organizaciones al momento de realizar transacciones u operaciones comerciales en las cuales se requiere alguna diligencia del tipo jurídico, legal, tributario, financiero fuera de las fronteras nacionales, para el ingreso como para el egreso de mercancías al mercado local.

Nuestra sociedad, se encuentra internacionalizada desde los puntos de vista industrial, comercial y financiero, esta sociedad requiere de un potencial humano capaz de regir de forma eficiente los aspectos básicos de las operaciones del comercio nacional, su forma de enlace internacional como forma de aumentar la efectividad de gestión operativa de las empresas.

La gestión del Comercio Exterior procura coordinar los procesos administrativos, con la finalidad de evitar la pérdida de tiempo, dinero y capital operativo, pudiendo maximizar eficientemente la probabilidad de obtener utilidad operativa.

Estudiar, conocer y analizar los procesos, conceptos y aplicaciones adquieren cada día mayor relevancia e importancia dentro del diseño curricular en la carrera de Licenciatura en Administración Mención Gerencia, por ser uno de los pilares de las finanzas y el comercio, que buscan los conocimientos necesarios para dar respuestas a las dificultades producidas en el comercio internacional logrando ampliar su labor como profesionales del área.

El programa se encuentra estructurado por tres (3) unidades, a saber:

- I. Unidad: Conceptos básicos y relaciones de la actividad de comercio internacional.
- II. Unidad: Mecanismos para la internalización comercial.
- III. Unidad: Aspectos legales del comercio exterior.

OBJETIVO GENERAL DE LA ASIGNATURA

- Analizar los conceptos básicos utilizados en la gestión del Comercio Exterior.
- Describir los mecanismos utilizados para el control y dirección de las diferentes situaciones generadas en las operaciones del Comercio Internacional.
- Revisar las diferentes dependencias oficiales y su ámbito administrativo o de servicios que actúan en las relaciones de comercio internacional.

UNIDAD I		OBJETIVO TERMINAL	
CONCEPTOS BÁSICOS Y RELACIONES DE LA ACTIVIDAD DE COMERCIO INTERNACIONAL		ENUNCIAR LOS CONCEPTOS BÁSICOS Y LAS RELACIONES NECESARIAS EN EL COMERCIO EXTERIOR.	
DURACION			
6 SEMANAS			
EVALUACION			
30 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
1. Definir Comercio exterior y sus relaciones económicas internacionales. Teoría del comercio internacional. 2. Definir los componentes básicos de las relaciones comerciales internacionales. 3. Reconocer las causas de la actividad financiera internacional. 4. Identificar las relaciones de intercambio. 5. Distinguir Aduanas y Sistemas Nacional de Aduanas. 6. Describir aranceles.	• Concepto de comercio exterior. • Equilibrio económico internacional. • Demanda reciproca. • Disponibilidad relativa. • Relaciones intercambio. • Estructura nacional de producción. • Costos comparativos. • Concepto de aduanas, tipos, clasificación: • Principal. • Secundaria. • Transferencia. • Circunscripción aduanera. • Declaración de Aduanas. • Aranceles: definición, tipos, clasificación, asignación.	MODALIDAD PRESENCIAL	MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
		• Ponencia del docente. • Participación estudiantil. • Análisis de estudios de casos. • Búsqueda bibliográfica.	•Ejercicios de Desempeño. Ejemplos de aplicación. •Interacción en el aula virtual •Exposiciones modalidad video. •Materiales didácticos multimedia
ESTRATEGIAS DE EVALUACION:			
MODALIDAD PRESENCIAL		MODALIDAD SEMIPRESENCIAL	
• Participación activa. • Ejercicios prácticos.		• Técnica de prueba. • Cuestionario en línea • Foros de discusión en línea. • Subida de archivos en el aula virtual	

UNIDAD II		OBJETIVO TERMINAL	
MECANISMOS PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN COMERCIAL		EXPLICAR LOS BENEFICIOS, TRÁMITES Y DOCUMENTACIÓN REQUERIDA PARA LA REALIZACIÓN DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DE PRODUCTOS O SERVICIOS.	
DURACIÓN			
5 SEMANAS			
EVALUACIÓN			
30 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCION	
1. Reconocer las formas y conceptos impositivos requeridos para tramite aduanal. 2. Indicar las formas de crédito comercial en el comercio exterior. 3. Comparar las formas de seguro sobre mercancías.	• Régimen de admisión temporal Draw Back. • Dumping comercial. • Reposición de existencias. • Depósitos aduaneros. • Certificado de origen. • Registro de importaciones. • Cotizaciones (documentos): - Pro forma - Factura comercial. • Términos de entrega. - Incotems: concepto, tipos, denominación. • Medios de pago internacionales. - Cartas de Crédito; concepto, tipos. • Seguros sobre mercancías: - Tierra - Mar - Aire	MODALIDAD PRESENCIAL	MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
		• Ponencia del docente. • Participación estudiantil. • Análisis de estudios de casos. • Búsqueda bibliográfica.	•Ejercicios de Desempeño. Ejemplos de aplicación. •Interacción en el aula virtual •Exposiciones modalidad video. •Materiales didácticos multimedia
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
MODALIDAD PRESENCIAL		MODALIDAD SEMIPRESENCIAL	
• Pruebas escritas. • Talleres de casos prácticos. • Exposiciones.		• Técnica de prueba. • Cuestionario en línea • Foros de discusión en línea. - Subida de archivos en el aula virtual	

UNIDAD III		OBJETIVO TERMINAL	
ASPECTOS LEGALES DEL COMERCIO EXTERIOR		EVALUAR LOS ASPECTOS LEGALES Y SU APLICACIÓN NECESARIOS PARA EL COMERCIO EXTERIOR.	
DURACION			
5 SEMANAS			
EVALUACION			
40 %			
OBJETIVOS ESPECIFICOS	CONTENIDO	ESTRATEGIAS DE INSTRUCCIÓN	
1. Revisar los aspectos y las aplicaciones de los términos legales del comercio exterior. 2. Opinar sobre las diferentes formas de asociación internacional de las naciones, para fomentar la economía internacional.	• Agentes aduanales. • Tramites de exportación. • Tramites de importación. • Legislación internacional. • Instrumentos de política comercial. • Exoneraciones arancelarias. • Disposiciones aduaneras. • Recursos aduaneros. • Facultades del Presidente de la República en el Comercio Exterior. • Facultad del Ministerio de Finanzas en el comercio exterior. • Facultades legales del Director de aduanas. • Ley orgánica de aduanas: principios, disposiciones, tributos, penalidades y sanciones. • Formas de asociación aduanera. • Tratados internacionales, zonas de libre mercado, mercado común. Mercado emergente.	MODALIDAD PRESENCIAL	MODALIDAD SEMIPRESENCIAL
		• Ponencia del docente. • Participación estudiantil. • Análisis y estudios de casos. • Búsqueda bibliográfica.	•Ejercicios de Desempeño. Ejemplos de aplicación. •Interacción en el aula virtual •Exposiciones modalidad video. •Materiales didácticos multimedia
ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN:			
MODALIDAD PRESENCIAL		MODALIDAD SEMIPRESENCIAL	
• Evaluación escrita. • Talleres. • Exposiciones.		• Técnica de prueba. • Cuestionario en línea • Foros de discusión en línea. - Subida de archivos en el aula virtual	

BIBLIOGRAFÍA

Comercio Exterior de Venezuela. Instituto de Comercio Exterior. Caracas. 1995.

Czinkota R. Michael Ronkainen Ilkka A. **Marketing International.** Sexta Edición. Editorial Prentice Hall. México. 2002.

Deconzo Robbins. **Fundamentos de Administración.** Editorial Prentice Hall. México. 2001

Diccionario de Comercio Exterior. Madrid-España. 2000.

Goicoechea Manuel Felipe. **El Comercio Exterior y la Estrategia de Desarrollo Económico, UCV.** Caracas. 1969.

John D Daniels Lee H. Radebaugh. **Negocios Internacionales.** Edición Addison. Editorial Wesley. 2000.

Ley Orgánica de Aduanas y su Reglamento. Caracas. 2002.

Manual de Exportador. Instituto de Comercio Exterior de Venezuela. Caracas. 2002.