



UNIVERSIDAD NACIONAL EXPERIMENTAL DE GUAYANA
VICERRECTORADO ACADÉMICO
COORDINACIÓN DE CURRÍCULO
PROYECTO DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

PROGRAMA SINÓPTICO			
Unidad Curricular: TÉRMINOS DE NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL		Semestre:	
Código:	Componente de Formación: FG () FB () FP (X)	Prelaciones:	Número de Créditos: 3
Carácter: Obligatoria () Electiva (X)		Horas semanales: HT: 3 HP:	Fecha de Elaboración: 17/01/08
Propósito: Familiarizar al estudiante con los términos, reglas y conocimientos que rigen los contratos de compraventa internacional			
Competencias Genéricas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad de abstracción. 2. Capacidad de aplicar los conocimientos en la práctica. 3. Capacidad de aprender y actualizarse permanentemente. 4. Conocimientos sobre el área de estudio y la profesión. 5. Capacidad de investigación. 6. Habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de fuentes diversas. 7. Capacidad de comunicación oral y escrita. 8. Capacidad de trabajo en equipo. 9. Habilidades personales. 10. Compromiso ético. 11. Capacidad para organizar y planificar el tiempo. 12. Habilidades en el uso de las tecnologías de la información y de la comunicación. 13. Capacidad para tomar decisiones. 14. Capacidad para actuar en nuevas situaciones. 15. Capacidad para formular y gestionar proyectos. 16. Habilidad para trabajar en contextos internacionales. 17. Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas. 			
Competencias Específicas: <ol style="list-style-type: none"> 1. Capacidad para identificar y diferenciar los diferentes términos utilizados en los contratos de compra y venta internacionales. 2. Identificar aspectos éticos y culturales asociados a la compra y venta internacionales que tienen impacto recíproco entre la organización y el entorno social. 			
Sinopsis de contenido de los Temas: Los INCOTERMNS: definición, naturaleza, importancia. Los contratos internacionales de compra y venta: definición, importancia, objetivos. CFR: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. CIF: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. CIP: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. CPT: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. DAF: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. DDP: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. DDU: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. DEQ: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. DES: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. EXW: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. FAS: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. FCA: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador. FOB: definición, obligaciones del vendedor, obligaciones del comprador.			
Estrategias Didácticas: Lecturas asignadas, exposiciones del profesor, dinámicas de grupo, discusiones grupales sobre temas tratados, estudio de casos, expositores invitados, clase magistral, talleres, asesorías individuales y grupales, tormenta de ideas.			
Estrategias de Evaluación: Informes grupales, pruebas escritas, exposiciones, ensayos, artículos inéditos, estudio de casos, intervención en clases, proyectos de investigación, auto y coe – evaluaciones.			

Bibliografía Básica:

Ley Orgánica de Aduanas, Gaceta Oficial de la República Bolivariana de Venezuela N° 5.353, de fecha 17-06-1.999.

Reglamento actualizado de la Ley Orgánica de Aduanas.

Legislación aduanera por el Lic. Hayle Rivas, año 2000, Editorial HR.

Términos Internacionales de Comercialización (INCOTERMS 2000), Cámara de comercio Internacional.

Régimen de Importaciones y exportaciones (RIEX).

Coordinación de Administración y Contaduría	Realizado por
Lexter Marrero	Joaquín Rodríguez