



Universidad Autónoma Chapingo
Subdirección de Planes y Programas de Estudio



Programa de asignatura

Contratación y Formas de Pago Internacional

bajo el enfoque por competencias.

jueves, 17 de julio de 2014



I. Datos Generales de la Asignatura

| | | | | | | | |
|--|---|--|------------------------------|-----------------------------------|----------------------------|---------------------------|-------------------------|
| Unidad Académica | | Programa Educativo | | Área Académica | | Año - Semestre | |
| División de Ciencias Económico Administrativas (DICEA) | | Licenciatura en Comercio Internacional (LCI) | | Comercio Internacional y Finanzas | | 6° año- Segundo Semestre. | |
| Clave | Denominación de la Asignatura | | | Fecha de Elaboración | Fecha de Aprobación | Fecha de Revisión | |
| | Diseño y Evaluación de Planes de Negocios Internacionales | | | Junio, 2014 | | | |
| Área de conocimiento | | Comercio Internacional y Finanzas | | | | | |
| Responsable del Programa: | | | | | | | |
| Distribución de horas formativas | | | | | | | |
| Horas Semanales | | | | Horas Semestrales | | | Créditos Totales |
| Teoría | Práctica | Viaje de Estudios | Trabajo independiente | Teoría | Práctica | Totales | |
| 3.0 | 1.5 | 0.0 | 2.25 | 48 | 24 | 72 | 6.75 |
| Nivel | | Carácter | | Tipo | | Modalidad | |
| Medio Superior | | () | Obligatoria | (X) | Teórico | () | Presencial (X) |
| Licenciatura | | (X) | Optativa | () | Práctico | () | Mixto () |
| Posgrado | | () | Electiva | () | Teórico-Práctico | (X) | En Línea () |
| Contextualización de la asignatura (módulo, disciplina, unidades de competencia): | | | | | | | |



Las operaciones comerciales y de negocios al exterior del país deben ser claramente establecidas y normadas desde el trato afianzado hasta el establecimiento del pago que se empleará, motivo por el cual debe establecerse un contrato de compraventa internacional en el que se establezcan las obligaciones jurídicas y derechos tanto para el comprador como para el vendedor.

La elaboración de un contrato internacional es un tema importante, delicado y complejo en el ámbito legal y financiero, por lo que el presente programa de asignatura provee a los estudiantes de elementos para desarrollar competencias a partir del aprendizaje por proyectos y basado en la solución de problemas; por ello, la asignatura se ubica en el sexto año segundo semestre de la Licenciatura en Comercio Internacional y pertenece al Área de conocimiento de Comercio Internacional y Finanzas.

Contratación y Formas de Pago Internacional, tiene relación vertical con Contabilidad, Ingeniería de los Procesos de Importación y Exportación, Finanzas, Derecho Internacional, Negocios Internacionales y Tratados Comerciales de México.; así como las materias de la orientación de Mercados Financieros Internacionales, tales como: Finanzas internacionales y Financiamiento para los Negocios Internacionales.



II. Propósito y Competencia (s) académica (s) de la asignatura

Propósito General

- Aplicar los principios fundamentales de la contratación internacional, comparando las formas de pago, las ventajas y limitaciones de estas, para gestionar operaciones de compra venta internacionalmente.

Competencias genéricas

- Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas de Logística, Negocios y Comercio Internacional.
- Capacidad de adaptación y respuesta ante situaciones previstas y no previstas, ante situaciones de negociación y sociales.

Competencias profesionales para la Licenciatura en Comercio Internacional

- Identificar los procesos administrativos, contables y financieros que se desarrollan en los sectores público, privado y social, dentro de los contextos nacional e internacional.
- Dominar software especializados aplicados a los negocios internacionales.

Competencias específicas para la Licenciatura en Comercio Internacional

- Entender los procesos administrativos, contables y financieros que se desarrollan en los sectores público, privado y social, dentro de los contextos nacional e internacional.
- Manejar aspectos financieros de los negocios internacionales.
- Manejar software especializado aplicado a los negocios internacionales.



III. Evidencias Generales de Desempeño

| Productos o evidencias Generales | Estrategias y Criterios Generales de Evaluación del Desempeño |
|---|---|
| <p>PRODUCTO:</p> <ul style="list-style-type: none">• Reportes de lectura• Ensayos• Análisis escrito de artículos afines a la asignatura• Exposiciones• Investigación documental/campo reportada• Notas de clase• Cuadro comparativo• Simulacros• Informe escrito/digital de proyectos.• Exámenes orales y/o escritos• Constancia de presentación de trabajos, visitas o participación en eventos científicos. <p>DESEMPEÑO:</p> <ul style="list-style-type: none">• Observaciones por parte del docente en la realización de las actividades• Autoapreciaciones respecto al propio desempeño | <p>ESTRATEGIAS:</p> <ul style="list-style-type: none">• Rubrica• Lista de cotejo• Participación• Análisis de caso• Aprendizaje Basado en la solución de Problemas• Proyecto integrador con lineamientos y criterios establecidos <p>CRITERIOS:</p> <ul style="list-style-type: none">• FORMA: Estructura, coherencia, claridad, gramática, organización, los tiempos de entrega, seguimiento del formato establecido, creatividad, involucramiento y participación.• CONTENIDO (DE FONDO): calidad y organización de la información, establecimiento de los objetivos, los recursos utilizados, las propuestas de soluciones, el cronograma, la puntualidad, las destrezas sociales, las contribuciones, las fuentes de información utilizadas, la creatividad, las conclusiones, la correcta utilización de citas y referencias bibliográficas, la argumentación.. |



IV. Estructura Básica del programa

| UNIDAD DE APRENDIZAJE No 1 | | GENERALIDADES DE LA CONTRATACIÓN INTERNACIONAL | |
|--|--|---|-----|
| Horas Teoría | | | 6.0 |
| Horas Práctica | | | 6.0 |
| Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje: | | | |
| Proporcionar las características de la contratación internacional para explicar las generalidades de la misma por medio de la interpretación de las mismas | | | |
| Contenido de la Unidad de Aprendizaje | | | |
| Elementos de la Competencia | | | |
| Conocimientos | | Habilidades | |
| 1.1 Definición de contrato internacional | | Interpreta el concepto de contrato internacional. | |
| 1.2 Importancia del contrato internacional | | Reconoce la importancia de los contratos internacionales. | |
| 1.3 Clases de contratos internacionales | | Compara las clases de contratos internacionales. | |
| 1.4 Contenido de un contrato internacional | | Determina el contenido de un contrato internacional. | |
| 1.5 Tipos de cláusulas contractuales | | Clasifica los tipos de cláusulas contractuales. | |
| 1.6 Documentos preparatorios para la formación de un contrato | | Reconoce los documentos preparatorios para la formación del | |
| | | Desarrolla empatía y tolerancia al trabajar de manera colaborativa con otros. | |
| | | Críticamente y por medio de acciones responsables | |
| | | Para su correcto manejo y transportación conforme a las normas establecidas | |
| | | Compartiendo sus ideas de manera respetuosa | |



| | | |
|--|--|---|
| <p>internacional</p> <p>1.7 Principales factores de riesgo en la contratación internacional</p> <p>1.8 Clausurado general en un contrato internacional</p> <p>1.9 La resolución de controversias y la determinación de la ley aplicable.</p> | <p>contrato internacional.</p> <p>Distingue los principales factores de riesgo en la contratación internacional. Reconoce el clausurado general en un contrato internacional.</p> <p>Determina la resolución de controversias y de la ley aplicable.</p> | <p>Participa en el análisis del contexto de manera propositiva</p> <p>En un marco de tolerancia y negociación</p> |
|--|--|---|

Materiales y recursos a utilizar

| Didácticos | Tecnológicos, informáticos y de comunicación |
|--|--|
| <p>Libros de texto, artículos, pintarrón, marcadores, borrador, libreta de notas, bolígrafos y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.</p> | <p>Laptop, cañón, videos, documentales, red Internet y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.</p> |
| Estrategias de enseñanza | Actividades de aprendizaje |
| <p>Clases Magistrales Mediación en la realización de trabajos de investigación Aprendizaje basado en la solución de problemas (ABP) Ejercicios reflexivos</p> | <p>Toma de notas correspondiente a cada clase. Lluvia de ideas Trabajo colaborativo en equipo Diálogos y conversatorios Análisis escrito: lo que conozco, lo que desconozco, lo necesario Ejercicios reflexivos</p> |
| Evidencias de Desempeño | |
| Productos o evidencias de desempeño | Criterios de Evaluación del Desempeño |
| <p>Notas escritas Redacciones parciales de cada paso de la actividad</p> | <p>Entrega de trabajos en tiempo, gramática, estructura de la información y dominio del tema, creatividad, claridad,</p> |



Universidad Autónoma Chapingo

División de Ciencias Económico Administrativas



Informe final de ABP
Ejercicio reflexivo

argumentación lógica, presentación oral de la información así como involucramiento y participación.

Actividades Prácticas:

Título de la Práctica Generalidades de la contratación internacional

Propósito identificar los elementos necesarios para la creación de una empresa a partir de escribir un ensayo para reflejar el conocimiento adquirido.

Duración 6.0



| UNIDAD DE APRENDIZAJE No 2 | | CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS |
|--|--|---|
| Horas Teoría | | 15.0 |
| Horas Práctica | | 6.0 |
| Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje: | | |
| Explicar los elementos clave de los contratos de compra-venta por medio de sus elementos básicos para su correcta aplicación en el comercio y los negocios internacionales | | |
| Contenido de la Unidad de Aprendizaje | | |
| Elementos de la Competencia | | |
| Conocimientos | Habilidades | Actitudes y valores |
| 2.1 Concepto de compraventa internacional. | Interpreta el concepto de compra venta internacional. | De manera crítica y por medio de acciones responsables en el ámbito económico comercial |
| 2.2 Importancia de la compraventa internacional de mercaderías. | Reconoce la importancia de la compraventa internacional. | Con una visión emprendedora. |
| 2.3 La Convención de las Naciones Unidas sobre contratos de compra venta internacional de mercaderías | Interpreta los contratos de compra venta internacional, estipulado por la Convención de las Naciones Unidas. | Muestra una actitud propositiva al elegir los métodos idóneos para resolver los problemas presentes |
| 2.3.1 Antecedentes | | |
| 2.3.2 Estructura y contenido de la convención | | |
| 2.3.3 Reservas de la convención | | |
| 2.3.4 Ámbito de aplicación | | |



| | | |
|--|--|---|
| <p>2.3.5 Interpretación de la Convención</p> <p>2.3.6 Formación del contrato de venta</p> <p>2.3.7 Obligaciones de las partes contratantes en un contrato de compra venta internacional</p> <ul style="list-style-type: none"> • Obligaciones del vendedor • Obligaciones del comprador <p>2.3.8 Riesgos del incumplimiento del contrato de compra venta internacional</p> | | |
| <p>2.4 La Lex Mercatoria internacional</p> | <p>Analiza la Lex Mercatoria Internacional, los INCOTERMS 2000 y 2010.</p> | <p>Cimentando una interacción ética con su entorno.</p> |
| <p>2.5 Los INCOTERMS 2000 y los nuevos INCOTERMS 2010</p> | <p>Descubre los requisitos de todo contrato de compra venta internacional.</p> | <p>En un marco de responsabilidad fiscal y social</p> |
| <p>2.6 Requisitos esenciales en todo contrato de compra venta internacional de mercaderías</p> <p>2.6.1 Requisitos de fondo: consentimiento, objeto y causa</p> | | |
| <p>2.6.2 Requisitos de forma: el</p> | | |



| <p>principio de libertad de forma</p> <p>2.7 Modelo de contrato de compra venta internacional de mercaderías</p> | <p>Ejemplifica modelos de contrato de compra venta internacional.</p> | <p>Desde un marco competitivo y exitoso</p> |
|--|---|---|
| Materiales y recursos a utilizar | | |
| Didácticos | Tecnológicos, informáticos y de comunicación | |
| <p>Libros de texto, artículos, pintarrón, marcadores, borrador, libreta de notas, bolígrafos y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.</p> | <p>Laptop, cañón, videos, documentales, red Internet y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo.</p> | |
| Estrategias de enseñanza | Actividades de aprendizaje | |
| <p>Clases Magistrales Mediación en la realización de trabajos de investigación Aprendizaje basado en la solución de problemas (ABP) Ejercicios de identificación: Contrato de compra venta internacional de mercaderías</p> | <p>Toma de notas correspondiente a cada clase. Lluvia de ideas Trabajo colaborativo en equipo Diálogos y conversatorios Análisis escrito: lo que conozco, lo que desconozco, lo necesario Realización de ejercicios de identificación: Contrato de compra venta internacional de mercaderías</p> | |
| Evidencias de Desempeño | | |
| Productos o evidencias de desempeño | Criterios de Evaluación del Desempeño | |
| <p>Notas escritas Redacciones parciales de cada paso de la actividad Informe final de ABP Trabajo integrador escrito</p> | <p>Entrega de trabajos en tiempo, gramática, estructura de la información y dominio del tema, creatividad, claridad, argumentación lógica, presentación oral de la información así como involucramiento y participación.</p> | |



Actividades Prácticas:

Título de la Práctica Contrato de compra venta internacional de mercaderías

Propósito Identificar los elementos necesarios para realizar contratos de compra venta internacional de mercaderías a partir de investigación documental y de campo

Duración 6.0



| UNIDAD DE APRENDIZAJE No 3 | | OTROS CONTRATOS EMPLEADOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL | |
|---|--|--|--|
| Horas Teoría | | 18.0 | |
| Horas Práctica | | 6.0 | |
| Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje: | | | |
| Identificar los otros tipos de contratos empleados en el comercio internacional para aplicarlos de manera correcta a través de las normas y legislación establecidas. | | | |
| Contenido de la Unidad de Aprendizaje | | | |
| Elementos de la Competencia | | | |
| Conocimientos | | Habilidades | Actitudes y valores |
| 3.1 | Contrato de agencia comercial internacional | Interpreta el concepto de contrato de agencia comercial internacional. | Valorando la importancia del cumplimiento de las normas de acción y su impacto en el contexto. |
| 3.1.1 | Concepto de contrato de agencia comercial internacional | | |
| 3.1.2 | La intermediación en el comercio internacional y la función del agente comercial internacional | Reconoce el papel de la intermediación en el comercio internacional y la función del agente comercial internacional. | Aplicándolo de manera responsable con el entorno y el contexto |
| 3.1.3 | Clases de agentes comerciales internacionales | Determina las clases de agentes comerciales internacionales. | Para adoptar un marco de acción leal ante la competencia. |
| 3.1.4 | Características del | Caracteriza el contrato de agencia comercial internacional. | Aplicando el conocimiento de manera honesta y conforme a las normas |



| | | |
|--|---|--|
| <p>contrato de agencia comercial internacional</p> | | <p>establecidas.</p> |
| <p>3.1.5 Elementos del contrato de agencia comercial internacional</p> | <p>Relaciona los elementos del contrato de agencia comercial internacional.</p> | <p>Desde un marco competitivo y exitoso.</p> |
| <p>3.1.6 Diferencias del contrato de agencia comercial internacional con otros contratos internacionales</p> | <p>Diferencia el contrato de agencia comercial internacional con otros contratos internacionales.</p> | <p>Permitiéndole interactuar de manera ética con su entorno.</p> |
| <p>3.1.7 Obligaciones de las partes</p> | <p>Descubre las obligaciones de las partes y los riesgos derivados del contrato de agencia comercial internacional.</p> | <p>Participa en el análisis y comparte sus ideas de manera respetuosa.</p> |
| <p>3.1.8 Riesgos derivados del contrato de agencia comercial internacional</p> | <p>Descubre las obligaciones de las partes y los riesgos derivados del contrato de agencia comercial internacional.</p> | |
| <p>3.1.9 El contrato de agencia comercial internacional en otros países</p> | <p>Compara contratos de agencia comercial internacional con otros países.</p> | <p>Muestra una actitud propositiva al elegir los métodos idóneos</p> |
| <p>3.1.10 Modelo de contrato de agencia comercial internacional</p> | <p>Ejemplifica el modelo de contrato de agencia comercial internacional.</p> | <p>Valora la importancia de las tendencias y su impacto en el contexto.</p> |
| <p>3.2 Contrato de distribución comercial internacional</p> | | |
| <p>3.2.1 Concepto de contrato de distribución comercial</p> | <p>Interpreta el concepto de contrato de distribución comercial internacional.</p> | <p>Es participativamente responsable en las actividades y con los trabajos</p> |



| | | |
|---|--|--|
| internacional | | |
| 3.2.2 Diferencias del contrato de distribución comercial internacional con otras figuras contractuales | Diferencia el contrato de distribución comercial internacional con otras figuras contractuales internacionales. | encomendados. Desde un marco competitivo y exitoso. |
| 3.2.3 Requisitos y obligaciones de las partes en el contrato de distribución comercial internacional | Descubre los requisitos y obligaciones de las partes en el contrato de distribución comercial internacional. | Apegándose a la norma y legislación vigente |
| 3.2.4 Riesgos derivados del contrato de distribución comercial internacional | Reconoce los riesgos derivados del contrato de distribución comercial internacional. | Asume una postura crítica en torno al contexto. |
| 3.2.5 Normativa aplicable al contrato de distribución comercial internacional en la Unión Europea y en otros países | Relaciona la normativa aplicable al contrato de distribución comercial internacional en la unión europea y otros países. | Valora la importancia de aplicarle en un marco ético |
| 3.2.6 Modelo de contrato de distribución comercial internacional | Ejemplifica el modelo de contrato de distribución comercial internacional. | Se involucra de forma activa y propositiva en su aplicación. |

Materiales y recursos a utilizar

| Didácticos | Tecnológicos, informáticos y de comunicación |
|--|--|
| Libros de texto, artículos, pintarrón, marcadores, borrador, libreta de notas, bolígrafos y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo. | Laptop, cañón, videos, documentales, red Internet y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo. |



| Estrategias de enseñanza | Actividades de aprendizaje |
|--|---|
| Clases Magistrales Mediación en la realización de trabajos de investigación Aprendizaje basado en la solución de problemas (ABP) Ejercicios | Realización de ejercicios Toma de notas correspondiente a cada clase. Lluvia de ideas Trabajo colaborativo en equipo Diálogos y conversatorios Análisis escrito: lo que conozco, lo que desconozco, lo necesario |
| Evidencias de Desempeño | |
| Productos o evidencias de desempeño | Criterios de Evaluación del Desempeño |
| Notas escritas Redacciones parciales de cada paso de la actividad Informe final de ABP Ejercicios escritos | Entrega de trabajos en tiempo, gramática, estructura de la información y dominio del tema, creatividad, claridad, argumentación lógica, presentación oral de la información así como involucramiento y participación. |
| <p>Actividades Prácticas: Título de la Práctica Otros contratos empleados en el comercio internacional Propósito identificar los elementos necesarios para determinar cuándo se aplican otros contratos en el comercio internacional a partir de investigación documental y de campo para diseñar un plan de negocios. Duración 6.0</p> | |



| UNIDAD DE APRENDIZAJE No 4 | | FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL |
|---|--|--|
| Horas Teoría | | 9.0 |
| Horas Práctica | | 6.0 |
| Propósitos específicos de la Unidad de Aprendizaje: | | |
| Aplicar las formas de pago internacional por medio de los conocimientos adquiridos para utilizarlas como una nueva herramienta económica | | |
| Contenido de la Unidad de Aprendizaje | | |
| Elementos de la Competencia | | |
| Conocimientos | Habilidades | Actitudes y valores |
| 4.1 Pago en efectivo 4.2 Cheque 4.3 Letra de cambio 4.4 Pagaré 4.5 Aval 4.6 Tarjeta de crédito 4.7 Uso de cartas de crédito 4.8 Transferencia bancaria como medio de pago 4.9 Cobranzas bancarias internacionales | Diferencia las formas de pago empleadas internacionalmente, reconociendo las ventajas y limitaciones de cada una de ellas. | Propone soluciones y alternativas a problemas a partir de procedimientos establecidos, |



| Materiales y recursos a utilizar | |
|---|---|
| Didácticos | Tecnológicos, informáticos y de comunicación |
| Libros de texto, artículos, pintarrón, marcadores, borrador, libreta de notas, bolígrafos y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo. | Laptop, cañón, videos, documentales, red Internet y algunos otros según las necesidades del propio programa de asignatura así como la dinámica de grupo. |
| Estrategias de enseñanza | Actividades de aprendizaje |
| Clases Magistrales Mediación en la realización de trabajos de investigación Aprendizaje basado en la solución de problemas (ABP) Ejercicios | Toma de notas correspondiente a cada clase. Ejercicios realizados Lluvia de ideas Trabajo colaborativo en equipo Diálogos y conversatorios Análisis escrito: lo que conozco, lo que desconozco, lo necesario |
| Evidencias de Desempeño | |
| Productos o evidencias de desempeño | Criterios de Evaluación del Desempeño |
| Notas escritas Redacciones parciales de cada paso de la actividad Informe final de ABP Trabajo integrador escrito | Entrega de trabajos en tiempo, gramática, estructura de la información y dominio del tema, creatividad, claridad, argumentación lógica, presentación oral de la información así como involucramiento y participación. |
| <p>Actividades Prácticas: Título de la Práctica Formas de pago internacional Propósito identificar las formas de pago internacional a partir de investigación documental y de campo para diseñar un plan de negocios. Duración 6.0</p> | |



V. Evaluación y Acreditación.

| Elaboración y/o presentación de: | Periodo o fechas | Unidades de aprendizaje y temas que abarca | Ponderación (%) |
|--|--|---|--|
| Trabajos escritos: Reportes de lectura Ensayos Análisis escrito de artículos afines a la asignatura Cuadro comparativo | Acordados en el encuadre por el profesor y los estudiantes | Son actividades que se desarrollaran durante las cinco unidades | 10 |
| Exposición del proyecto integrador | | | 30 |
| Participaciones | | | 10 |
| Notas de clase | | | 05 |
| Informe escrito del proyecto integrador | | | 45 |
| Constancia de presentación de trabajos, visitas o participación en eventos científicos | | | Serán ponderadas de manera adicional a la calificación semestral con 05 décimas y se podrán presentar como máximo 2 en calidad de asistente o una con valor de 1.0 puntos en caso de ser ponente cuando guarden relación directa con los contenidos de la asignatura demostrándose a través de una redacción de una cuartilla que contenga una descripción puntual de lo aprendido, el programa del evento y la constancia o diploma que lo certifica. |
| TOTAL | | | 100 |



VI. Bibliografía y Recursos Informáticos.

Bibliografía Básica

- Adarve, C. J. (2003). *Medios de pago*. España: Fundación Confemetal.
- Acosta, R. F. (2005). *Incoterms: términos de compra-venta internacional*. México: ISEF
- Adame, G. J. (1998). *El contrato de compra venta internacional*. México: Mc Graw Hill.
- Asscodes & Asmer International. (1999). *Instrumentos Financieros del Comercio Internacional*. España: Fundación Confemetal.
- Ballesteros, R. A. J. (2005). *Comercio Exterior*. España: Universidad de Murcia.
- Cabello, G. J. M. (2000). *Contratación internacional*. España: ESIC.
- Campuzano, D. B. (2000). *La repercusión del Convenio de Viena de 11 de abril de 1980 en el ámbito de la compraventa internacional de mercaderías*. España: Universidad de Sevilla.
- Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional. (2011). *Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*. E.U.A.: ONU.
- De la Fuente, M., y Echarri, A. (1999). *Modelos de contratos internacionales*. España: Fundación Confemetal.
- Gaitán, M. J. A., y Mantilla, E. F. (2007). *La terminación del contrato*. Bogotá: Universidad del Rosario.
- Gómez, C. D. y Martínez, G. F. (2003). *Negociación internacional*. España: ESIC.
- Gómez, C. D. y Marqués, Z. F. (2006). *La banca en el comercio internacional*. España: ESIC.
- Petersen, C. J. (2010). *Incoterms 2000 and inconterms 2010*. Global Training Center Incorporated
- Jerez, R. J. L. (2011). *Comercio Internacional*. España: ESIC Editorial.
- Ortega, G. A. (2013). *Contratación internacional práctica: cómo evitar riesgos contractuales en el comercio internacional*. España: ICEX.
- Rubio, S, J., Et al. (2008). *Gestión del cobro de las operaciones de venta internacional*. España: Club Universitario.
- Tabra, C. E., y Lavanda, R. F. (2005). *Negocios Internacionales*. Perú: Contacto Empresarial Perú SAC.
- Ventura, L.C. (2007). *La contratación en el comercio internacional: guía práctica para el exportador*. El Salvador: IICA.
- Vera, L. M. (2013). *Incoterms 2010: guía paso a paso para el manejo de los incoterms 2010*.