



SÍLABO



CÓDIGO: 7A0361

ASIGNATURA: COMERCIO EXTERIOR

I. DATOS GENERALES

1.1	Departamento Académico	:	Gestión Empresarial
1.2	Escuela Profesional	:	Administración Privada
1.3	Carrera Profesional	:	Administración de Empresas
1.4	Ciclo de estudios	:	X
1.5	Créditos	:	03
1.6	Duración	:	17 semanas
1.7	Horas semanales	:	04
	1.7.1 Horas de teoría	:	02
	1.7.2 Horas de práctica	:	02
1.8	Plan de estudios	:	2010
1.9	Inicio de clases	:	Agosto 2018
1.10	Finalización de clases	:	Diciembre 2018
1.11	Requisito	:	Administración Electrónica
1.12	Docentes	:	Dr. Juan Roberto Chávez Navarro
1.13	Semestre Académico	:	2018-I

II. 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-2010. El transporte internacional. La promoción de las exportaciones. Instrumentos arancelarios y no arancelarios. Pautas para importar y exportar – estrategias.

III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Los estudiantes identifican, analizan y explican los fundamentos del comercio exterior, las operaciones de exportación e importación, INCOTERMS, Contrato de compra venta internacional, y Logística internacional.

IV. CAPACIDADES

C1: Identifica los fundamentos del Comercio Internacional. Define y explica las Teorías Económicas.

C2: Identifica los principales términos Internacionales utilizados en el Comercio Exterior y la formalización de una negociación internacional.

C3: Identifica, analiza y Aplica las principales operaciones de exportación e importación

C4: Identificar la DFI y explica los diversos tipos de transporte utilizados en el comercio exterior.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I					
EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS TEORIAS ECONOMICAS					
C1: Identifica los fundamentos del Comercio Internacional. Define y explica las Teorías Económicas.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 1 15-20 Abril	Conceptos Comercio Internacional, Comercio Exterior, Negocios Internacional y su interacción en la aldea global. Conceptos Operadores del Comercio Internacional,	Explica los fundamentos del Comercio Internacional.	Participa activamente en la clase.	Evaluación teórica, responder cuestionario.	04

	terminología y su interacción en un mundo globalizado.				
Semana N° 2 22-27 Abril	Teorías económicas: Teoría Mercantilista, Ventaja Natural y Ventaja Adquirida.	Explica los diferentes teorías económicas y sus diferencias.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos. Demuestra responsabilidad y respeto.	Evaluación práctica, resolver caso.	04
Semana N° 3 29 Abr-04 Mayo	Teorías económicas: Teoría de las Ventajas Comparativas, Competitivas y Ciclo de Vida del Producto.	Identifica las ventajas y desventajas de las principales teorías económicas.		Evaluación teórica Responder preguntas de lectura obligatoria.	04
Semana N° 4 06-11 Mayo	Organización Mundial del Comercio (OMC).	Identifica los Principales organismos internaciones del comercio internacional		Evaluación práctica, resolver caso.	04
TRABAJO ACADÉMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° I: CASO Organización Mundial de Aduanas					
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:					
1. Jiménez, G. (2008). Fundamento del Comercio Internacional. Edición CCI.					
2. Matsuura, H. (2012). Comercio Exterior y Operatividad Aduanera. (1ra. Ed.). Lima: USMP-Fondo Editorial.					

UNIDAD II					
INCOTERMS 2010 Y EL CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL					
C2: Identifica los principales términos internacionales utilizados en el comercio exterior y formalización de una negociación internacional					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 5 13-18 Mayo	Incoterms 2010. Grupos E – F.	Comprende los principales términos del comercio internacional. Analizar caso Incoterms 2010.		Evaluación teórica Responder cuestionarios.	04

Semana N° 6 20-25 Mayo	Incoterms 2010: Grupos C – D.	Analizar caso Incoterms 2010	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente.	Evaluación práctica Caso estudio.	04
Semana N° 7 27 May-01 Jun	Contratos de Compra-Venta Internacional. proceso de negociación.	Analizar y comprender las leyes que rigen los contratos de compraventa internacional y sus elementos.	Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos.	Evaluación teórica Cuestionario de preguntas.	04
Semana N° 8 03-08 Junio	Contratos de Compra-Venta Internacional: Ámbito del derecho internacional, Convención de Viena 1980, Medios de pago.	Analiza jurisprudencia de la Convención de Viena.	Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Evaluación práctica Caso estudio.	04
EXAMEN PARCIAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° I y II					
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:					
1. Jiménez, G. (2008). Fundamento del Comercio Internacional. Edición CCI.					
2. Matsuura, H. (2012). Comercio Exterior y Operatividad Aduanera. (1ra. Ed.). Lima: USMP-Fondo Editorial.					

UNIDAD III					
OPERACIONES DE EXPORTACION E IMPORTACION					
C3: Identifica, analiza y Aplica las principales operaciones de exportación e importación					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 9 10-15 Junio	Proceso de Exportación: ¿Quién puede exportar?, identificación del producto de exportación, clasificación e impuestos.	Explica el proceso básico de una exportación.	Asiste puntualmente a las clases.	Evaluación participativa.	04

Semana N° 10 17-22 Junio	Procesos de Exportaciones: Permisos y licencias. Entidades Reguladoras, Matriz de Costos. Documentos Básicos para Exportación	Identifica los documentos básicos necesarios para realizar una exportación.	Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Evaluación teórica Responder cuestionarios.	04
Semana N° 11 24-29 Junio	Proceso de Importación: ¿Quién pueden Importar?, Estructura Arancelaria, Documentación Requerida.	Comprender la normatividad y aplicación de la Estructura Arancelaria		Evaluación participativa.	04
Semana N° 12 01-06 Julio	Proceso de Importación: Matriz de costos de importación, seguro de carga.	Identificar el procedimiento para aplicar una matriz de costos y seguro de carga internacional.		Evaluación práctica Caso estudio.	04
TRABAJO ACADÉMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° III: EL Caso de Importación HIRAOKO SAC					
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS:					
1. Jiménez, G. (2008). Fundamento del Comercio Internacional. Edición CCI.					
2. Matsuura, H. (2012). Comercio Exterior y Operatividad Aduanera. (1ra. Ed.). Lima: USMP-Fondo Editorial.					

UNIDAD IV					
LOGISTICA INTERNACIONAL EN EL COMERCIO EXTERIOR					
C4: Identificar la Distribución Física Internacional y explica los diversos tipos de transporte utilizados en el comercio exterior.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 13 08-13 Julio	Distribución Física Internacional: Definición.	Explicar las características de la DFI.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional.	Evaluación teórica. -Responder cuestionarios.	04
Semana N° 14 15-20 Julio	Desarrollo de Plataformas Portuarias: Sistema Portuario Nacional, Situación Actual,			Evaluación, práctica. Caso estudio.	04

	Perspectivas de Modernización. Situación de de América del Sur.	Describir el desarrollo portuario y su influencia en el comercio internacional.	Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.		
Semana N° 15 22-27 Julio	Transporte Marítimo	Comprender la importancia del transporte marítimo en el comercio exterior.		Evaluación teórica. Lectura Obligatoria.	04
Semana N° 16 29 Jul-03 Ago...	Transporte Aéreo.	Comprender la importancia del transporte Aéreo en el comercio exterior		Evaluación, práctica. Caso estudio.	04
EXAMEN FINAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° III y IV					
Semana N° 17 05-09 Ago.	Examen sustitutorio y aplazado				
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS: 1. Jiménez, G. (2008). Fundamento del Comercio Internacional. Edición CCI. 2. Matsuura, H. (2012). Comercio Exterior y Operatividad Aduanera. (1ra. Ed.). Lima: USMP-Fondo Editorial.					

VI. METODOLOGÍA

6.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Los estudiantes aplicaran las diferentes técnicas de estudio, memorización; elaboración de organizadores visuales, ensayos científicos, organizaciones grupales, mesas redondas, informes de laboratorio, lecturas y audición de libros digitales, búsqueda de información en bibliotecas digitales y físicas.

6.2 Estrategias centradas en la enseñanza

El docente se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad el proceso de construcción de conocimientos de sus estudiantes, así como la formación actitudinal del futuro profesional. Para ello utiliza estrategias de enseñanza novedosas centradas en: a) Estrategias convencionales: Lluvia de ideas, ilustraciones, clases prácticas, talleres, aprendizaje cooperativo, resolución de ejercicios y problemas; y b) Recursos visuales: organizadores visuales e infografías.

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Las nuevas tecnologías de información nos permiten una mejor comunicación entre los seres humanos y un mayor aprendizaje del mundo circundante. Para ello aplicaremos aquellos sitios web que facilitan el compartir información, la interoperabilidad, el diseño centrado en el usuario y la colaboración en la Word Wide Web. Aplicando el Web 2.0, plataformas virtuales, Google Drive, Google Classroom, Prezi, Cmap Tools y otros.

VIII. EVALUACIÓN

- De acuerdo al **COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS** de esta Superior Casa de Estudios, en su artículo 13° señala lo siguiente: “Los exámenes y otras formas de evaluación se califican en escala vigesimal (de 1 a 20) en números enteros. La nota mínima aprobatoria es once (11). El medio punto (0.5) es a favor de estudiante”.
- Del mismo modo, en referido documento en su artículo 16°, señala: “Los exámenes escritos son calificados por los profesores responsables de la asignatura y entregados a los alumnos y las actas a la Dirección de Escuela Profesional, dentro de los plazos fijados”
- Asimismo, el artículo 36° menciona: “La asistencia de los alumnos a las clases es obligatoria, el control corresponde a los profesores de la asignatura. Si un alumno acumula el 30% de inasistencias injustificadas totales durante el dictado de una asignatura, queda inhabilitado para rendir el examen final y es desaprobado en la asignatura, sin derecho a rendir examen de aplazado, debiendo el profesor, informar oportunamente al Director de Escuela”
- La evaluación de los estudiantes, se realizará de acuerdo a los siguientes criterios:

N°	CÓDIGO	NOMBRE DE LA EVALUACIÓN	PORCENTAJE
01	EP	EXAMEN PARCIAL	30%
02	EF	EXAMEN FINAL	30%
03	TA	TRABAJOS ACADÉMICOS	40%
TOTAL			100%

La Nota Final (NF) de la asignatura se determinará en base a la siguiente manera:

$$NF = \frac{EP*30\%+EF*30\%+ TA*40\%}{100}$$

Criterios:

- EP = De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- EF =De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- TA =Los trabajos académicos serán consignadas conforme al COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS de esta Superior Casa de Estudios, según el detalle siguiente:
 - a) Prácticas Calificadas.
 - b) Seminarios calificados.
 - c) Exposiciones.
 - d) Trabajos monográficos.
 - e) Investigaciones bibliográficas.
 - f) Otros que se crea conveniente de acuerdo a la naturaleza de la asignatura.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

9.1 Bibliográficas:

- Acosta, F. (2005). *Glosario de Comercio Exterior*. (2da. Ed.). México: ISEF Empresa Líder.
- Alvares, J. (2016). *Transporte Internacional de Mercancías*. Madrid: Paraninfo.
- Ballesteros, A. (2005). *Comercio Exterior*. (2da. Ed.). España: Universidad de Murcia.
- Cabeza, L. (2005). *Comercio Exterior*. (2da. Ed.). México: ISEF Empresa Líder
- Cabrera, A. (2011). *Transporte Internacional de Mercancías*. Madrid: ICEX.
- Czincota, M. y Ronkainen, I. (2013). *Marketing Internacional*. (10ma. Ed.). México: Cengage Learning Editores.
- Daniels, J., Radebaugh, L. y Sullivan, D. (2013). *Negocios Internacionales*. (14va Ed.). México: Pearson.
- Ellwood, W. (2001). *Globalización*. (1ra. Ed.). Barcelona: Intermón Oxfam.
- Gonzales, Y. (2012). *Aprende Fácil a Exportar e Importar*. (1ra. Ed.). Lima. Macro.
- Huesca, C. (2012). *Comercio Internacional*. (1ra. Ed.). México: Red Tercer Milenio.
- Jerez, J. (2011). *Comercio Internacional*. (4ta. Ed.). Madrid: ESIC.

- Jiménez, G. (2012). *Guía ICC del Comercio Internacional: practicas globales para exportar e importar*. (4ta Ed.). Barcelona: S.A. International Chamber of Commerce Publishing.
- Keegan, W. y Green, M. (2009). *Marketing Internacional*. (5ta. Ed.). México: Pearson.
- Lerma, A. y Márquez, E. (2010). *Comercio y Marketing Internacional*. (4ta. Ed.). México: Cengage Learning Editores.
- Matsuura, H. (2012). *Comercio Exterior y Operatividad Aduanera*. (1ra. Ed.). Lima: USMP-Fondo Editorial.
- Sierralta, A. (2007). *Internacionalización de las Empresas Latinoamericanas*. Lima: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Soler, D. (2014). *Las Reglas Incoterms 2010*. España: Marge Books.

9.2 Electrónicas:

- Pontificia Universidad Católica del Perú (2010). ***Políticas comerciales internacionales y la estructura del comercio exterior peruano***. Visitado el 24 de marzo del 2018. Disponible en: <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/LDE-2010-04-09.pdf>
- Universidad Católica San Pablo (2017). Importancia del Comercio exterior en la Economía Peruana. Visitado el 20 de marzo del 2018. Disponible en: <http://ucsp.edu.pe/archivos/comercioexterno/2017/Importancia-del-comercio-externo-en-la-economia-peruana.pdf>
- PromPerú. (2016). Manual de documentos de exportación. Visitado el 23 de marzo del 2019. Disponible en: <http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/770566482rad79695.pdf>
- Villanueva, J. (2011). Guía Practica del Importador. Adex. Visitado el 23 de marzo del 2019. Disponible en: <https://cvperu.typepad.com/files/aduanero-el-procedimiento.pdf>

Lima, 15 de abril de 2019

.....
JORGE BRAVO TORO
 DIRECTOR DE
 DEPARTAMENTO ACADÉMICO
 Código 74114
 Correo jbravo@unfv.edu.pe

.....
JUAN ROBERTO CHÁVEZ NAVARRO
 DOCENTE
 Código 2015029
 Correo jchavezn@unfv.edu.pe