



## SÍLABO

**ASIGNATURA: OPERACIÓN ADUANERA**

**CÓDIGO: 7A0327**



### I. DATOS GENERALES

1.1	Departamento Académico	:	Gestión Empresarial
1.2	Escuela Profesional	:	Administración de turismo y negocios internacionales
1.3	Carrera Profesional	:	Negocios Internacionales
1.4	Ciclo de estudios	:	VIII
1.5	Créditos	:	04
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	:	26 de agosto del 2019
1.10	Finalización de clases	:	20 de diciembre del 2019
1.11	Requisito	:	Operación de Importación y Exportación
1.12	Docentes	:	Mg. Miguel Ángel Pazos Almeyda
1.13	Semestre Académico	:	2019-II

### II. SUMILLA

Las normas legales que sustentan el valor en Aduanas, La política arancelaria en el marco de la Política económica del Gobierno de turno. El tratamiento correcto de Aduanas del Mundo y del Perú. Naturaleza, fines y organización de la SUNAD. La política aduanera del Perú. Los mecanismos no convencionales de la valoración de mercancías y el desarrollo empresarial. Análisis y la solución de problemas en la valoración de mercancías en Aduanas. Los métodos de valoración vigentes para determinar el valor en Aduanas. Las normas legales que sustentan el valor en Aduanas. Fundamentar los conceptos críticos respecto a los métodos de valoración y la utilización de los aranceles. Sustentar documentariamente el Valor de Transacción. Las sanciones que surgen por una mala aplicación del valor en aduanas y por una mala clasificación arancelaria.



### III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

El alumno estará preparado para comprender la importancia de la gestión aduanera en el comercio exterior, así como conocer las instancias, procedimientos y documentos utilizados según cada régimen, operación y destinos aduaneros especiales o de excepción, en el marco de la legislación aduanera y del comercio exterior.

### IV. CAPACIDADES

**C1:** Analiza el sistema de aduanas en el Perú y el mundo.

**C2:** Analiza la política arancelaria peruana.

**C3:** Analiza la autoridad ADUANERA – SUNAT, sistemas de valoración aduanera.

**C4:** Analiza sanciones a la norma aduanera.

**Analiza la operación aduanera.**

### V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

<b>UNIDAD I</b>					
<b>SISTEMA DE ADUANA MUNDIAL EN EL PERU Y EL MUNDO</b>					
<b>C1: Analiza el sistema de aduanas en el Perú y el mundo.</b>					
<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDOS ACTITUDINALES</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
Semana N° 1 26-31 Agosto	Introducción: Importancia del Sistema de Aduanas en el comercio mundial.	Reconocimiento de la importancia del sistema de aduanas en el comercio internacional.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 2 02. – 07 set.	Mecanismos reguladores del Comercio Exterior Peruano. Revisión de la Ley General de Aduanas del Perú.	Ofrecer una explicación general sobre el comercio exterior peruano y los sistemas administrativos legales que los regulan.	Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 3 09 – 14 set	La política arancelaria en el marco de la Política	Comprensión de los aspectos técnicos que se dan en los Sistemas		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación,	04



	económica del Gobierno de turno.	de Aduanas en los mercados internacionales.	Formula y expresa nuevos conocimientos.	Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	
Semana N° 4 16-21 setiembre	La Administración Aduanera – SUNAT, el Territorio y la potestad aduanera y los operadores del comercio exterior.	Reconocimiento de los fundamentos legales que se dan en el marco del comercio exterior	Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04

**Referencias Bibliográficas:** Oscar Málaga G. Comercio Internacional. 2da. Edición del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Apuntes de Estudio No. 47. Edición del 2004.

<b>UNIDAD II POLÍTICA ARANCELARIA PERUANA</b>					
<b>C2: Analiza la política arancelaria peruana.</b>					
<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDOS ACTITUDINALES</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
Semana N° 5 23-28 Setiembre	Naturaleza, fines y organización de la SUNAT.	Conocimiento sobre la autoridad aduanera en el Perú.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 6 30 set - 05 oct.	La política aduanera del Perú.	Conocimiento de la política aduanera peruana respecto a la orientación mundial del comercio exterior.	Valora la importancia de su formación profesional.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	04
Semana N° 7 07-12 octubre.	Los mecanismos no convencionales de la valoración de mercancías y el desarrollo empresarial	Análisis de los mecanismos menos convencionales para la valoración aduanera, en apoyo al desarrollo empresarial.	Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 8 14 -19 octubre	Análisis y la solución de problemas en la valoración de mercancías en Aduanas.	Conocimiento y análisis de la problemática aduanera en la valoración de mercancías en Aduanas	Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04



**Examen parcial: Evaluación correspondiente a la Unidad N° I y II**

**Referencias Bibliográficas:** Michael Scout Doyle. T. Bruce Fryer. Ronald Cere: Éxito Comercial – Practicas administrativas y contextos culturales. Editorial Thomson Heinle. 4ta Edicion del 2006

<b>UNIDAD III</b>					
<b>ANALIZA LA AUTORIDAD ADUANERA – SUNAT, SISTEMAS DE VALORACIÓN ADUANERA</b>					
<b>C3: Analiza la autoridad aduanera- sunat, sistemas de valoración aduanera.</b>					
<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDOS ACTITUDINALES</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
Semana N° 9 21 -26 octubre	Estructura del Acuerdo de Valor de la Organización Mundial de Comercio – OMC, e instituciones que Administran el Acuerdo Valor OMC.	Reconocimiento de las entidades que regulan y respaldan el subsistema de valoración aduanera	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.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 10 28 oct. – 02 nov.	Los métodos de valoración vigentes para determinar el valor en Aduanas. Primer Método y Principal: Valor de Transacción de las Mercancías Importadas, de la OMC.	Reconocimiento de las entidades que regulan y respaldan el subsistema de valoración aduanera.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	04
Semana N° 11 29 oct. -03 nov.	Los métodos de valoración vigentes para determinar el valor en Aduanas. Tercer Método Acuerdo del Valor de la OMC.	Reconocimiento de las entidades que regulan y respaldan el subsistema de valoración aduanera.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	04
Semana N° 12 05 -10 noviembre	Las sanciones que surgen por una mala aplicación del valor en aduanas y por una clasificación arancelaria.	Identificar las sanciones a la norma aduanera.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	04



**Referencias Bibliográficas:** Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen y Michael H. Moffett. Negocios Internacionales – Séptima Edición de la Editorial Thomson 2007, Cornejo Ramírez Enrique: Comercio Internacional. Editorial San Marcos edición de 1998 – lima.

<b>UNIDAD IV</b>					
<b>SANCIONES ADUANERAS</b>					
<b>C4: Analiza sanciones aduaneras.</b>					
<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDOS ACTITUDINALES</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
Semana N° 13 11 - 16 noviembre	Extinción de la Obligación Tributaria, las cobranzas coactivas y las garantías aduaneras.	Identificar los fundamentos legales que regulan el comercio.	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.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 14 18 - 23 noviembre	Los métodos de valoración vigentes para determinar el valor en aduanas. Segundo Método Acuerdo del Valor de la OMC.	Conocimiento sobre los métodos que utiliza la autoridad aduanera para valorizar las mercancías, y valorar el tributo.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 15 25 -30 nov	Exposicion de trabajos sobre el tema.	Manejo de información sobre la operatividad de los aduanas en el Perú y el mundo		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 16 02-07 dic.	Exposicion de trabajos sobre el tema.	Manejo de información sobre la operatividad de los aduanas en el Perú y el mundo.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
<b>EXAMEN FINAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° III y IV</b>					

**Referencias Bibliográficas:** Donald J. Bowersox, David J. Cross, M. Bixdy Cooper – Michigan State University: Administración y Logística en la Cadena de Suministros Edición 2007 Mc Graw Hill.



## 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%
<b>TOTAL</b>			<b>100%</b>

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 Referencias Bibliográficas:

1. Oscar Málaga G. Comercio Internacional. 2da. Edición del Centro de Investigación de la Universidad del Pacifico. Apuntes de Estudio No. 47. Edición del 2004.
2. Michael Scout Doyle. T. Bruce Fryer. Ronald Cere: Éxito Comercial – Prácticas administrativas y contextos culturales. Editorial Thomson Heinle. 4ta Edicion del 2006
3. Michael R. Czinkota, Ilkka A. Ronkainen y Michael H. Moffett. Negocios Internacionales – Séptima Edición de la Editorial Thomson 2007.



4. Cornejo Ramírez Enrique: Comercio Internacional. Editorial San Marcos edicion de 1998 – lima.
5. Donald J. Bowersox, David J. Cross, M. Bixdy Cooper – Michigan State University: Administración y Logística en la Cadena de Suministros Edición 2007 Mc Graw Hill.

**Bibliografía complementaria.**

6. Pinkas J. Flint: Principios y Técnicas de la Negociación Internacional. ALACCI, Perú 1990.
7. Ulises Montoya Alberti - El Arbitraje Comercial. Ed. Cult. Cuzco –Lima Perú 1988.
8. Decreto Legislativo N° 659.
9. Ley General de Aduanas. Decreto Legislativo 809 y Reglamento de la Ley General de Aduanas. Decreto Supremo N° 121- 96-EF.
10. CCI. (2001) Normas del Comercio Internacional Manual de Consulta Sobre la OMC para Pequeños y Medianos Exportadores. UNCTAD/OMC. Ginebra
11. CCI. (2001) Diseño de Envases y Embalajes. UNCTAD/OMC. Ginebra
12. CCI. (2001) Arbitraje y Solución Alternativa de Controversias. UNCTAD/OMC. Ginebra
13. CCI. (2001) Financiamiento y Garantías en el Comercio Internacional. UNCTAD/OMC. Ginebra
14. BERTRÁN, J. (2000) Marketing Internacional y Exportación. Ediciones Gestión 2000 S.A. Barcelona. España.

**Consultas electrónicas:**

<http://www.revistapoder.com>

<http://www.opinion.com.bo>

<http://www.bumeran.com>

<http://www.cabei.org>

<http://www.sunat.gob.pe>

**Criterios:**

- Se utilizará las Normas APA (Última Edición) para las referencias bibliográficas y electrónicas.





Lima 26 de agosto de 2019

.....  
**FIRMA**  
.....

**Mg. Jorge Moisés Bravo Toro**  
**DIRECTOR DE**  
**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE GESTION**  
**EMPRESARIAL**  
**Correo: jbravo@unfv.edu.pe**  
**Código: 74114**

.....  
**FIRMA**  
.....

**Mg. MIGUEL ANGEL PAZOS ALMEYDA**  
**Correo: mpazosa@unfv.edu.pe**  
**Código2014156.**

