

SÍLABO

ASIGNATURA: OPERACIONES DE EXPORTACIONES E IMPORTACION

CÓDIGO: 7A0329

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	:	VII
1.5	Créditos	:	04
1.6	Duración	:	16 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	:	16 de Abril del 2018
1.10	Finalización de clases	:	04 de Agosto del 2018
1.11	Requisito	:	Administración de la producción.
1.12	Docentes	:	Mg. Miguel Ángel Pazos Almeyda
1.13	Semestre Académico	:	2018-I

II. SUMILLA

Conceptos básicos –Diferencias entre Exportación e Importación –Régimen aplicable a las exportaciones. Crédito y seguro de crédito a la exportación. Control de las exportaciones. Exportaciones peruanas y destinos. Régimen aplicable a las importaciones. Importaciones más resaltantes. Aranceles de importación e importación. Medidas antidumping. Medidas anti subvenciones. Obstáculos al comercio. Balanza comercial. Reforzamiento de conocimientos necesarios que le permita orientar al uso eficiente de los procedimientos operativos de la gestión de exportación e importación. Análisis y solución de problemas al tener que decidir sobre al utilización de preferencias arancelarias que concede al/el Perú. Las principales teorías de promoción de exportaciones. Los procedimientos comparativos de exportación de cada país. Las normas legales nacionales vinculadas a las exportaciones. Los aspectos jurídicos internacionales vinculados a las operaciones de exportación.

Semana N° 3 30 Abr-05 Mayo	Importaciones peruanas, distribución por categoría de productos, destinos, evolución.	Revisión de las estadísticas de importación peruanas para conocer cuáles son principales productos y mercados proveedores de bienes de capital.	Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 4 07-12 Mayo	Acuerdos multinacionales de comercio internacional. Acuerdos regionales de comercio internacional.	Acuerdos Multinacionales de comercio internacional. Acuerdos Regionales de comercio internacional.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04

UNIDAD II					
CONTRATOS, ELEMENTOS, PRINCIPALES CONTRATOS: CONTRATO DE AGENCIA, CONTRATO DE DISTRIBUCIÓN Y CONTRATO DE FRANQUICIA.					
C2: Analiza contratos, elementos, principales contratos: contrato de agencia, contrato de distribución y contrato de franquicia.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 5 14-19 Mayo	Principales contratos: Agencia, Distribución y Franquicia.	Analizar la formalización de contratos promover actos u operaciones del comercio hacia mercados internacionales.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 6 21-26 Mayo	Formas de financiación de las operaciones comerciales, obligaciones, aplicaciones en los mercados internacionales y mercado peruano.	Conocer los términos comunes utilizados en el comercio internacional, estandarizados por la Cámara de Comercio Internacional.	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° 7 28 May-02 Jun.	Características en estos tipos de contratos de exportaciones, Principales documentos utilizados en importaciones: B/L, AWB, Factura Comercial.	Conocer los procedimientos que se utilizan en la gestión aduanera de exportación, previstos en la Legislación Aduanera internacional y peruana.	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° 8 04-09 Junio	Empleo de reformas que coinciden con el crecimiento global.	Importancia de las actividades que realizan las empresas internacionales y en nuestra economía nacional.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Examen parcial: Evaluación correspondiente a la Unidad N° I y II					

UNIDAD III					
BANCO CENTRAL, MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS, SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS; MODALIDADES, CARACTERÍSTICAS					
C3: Analiza funciones del Banco central, ministerio de economía y finanzas, superintendencia de banca y seguros; modalidades, características, producción industrial, operaciones de compra venta, regímenes aduaneros, divisas, comercio exterior.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 9 11-16 Junio	Actores que intervienen en las operaciones en el comercio exterior importaciones y exportaciones, gestión de empresas de servicios logísticos.	Conocer los requisitos y pasos del comercio exterior, conocer los servicios que prestan las empresas de acuerdo a sus actividades económicas.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. 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° 10 18-23 Junio	Agencia de aduana, almacenes, transportistas, agentes de carga Internacional, regímenes aduaneros, mercadería extranjera, uso y consumo del país.	Conocer los servicios que prestan las empresas de servicios logísticos y como acceder a ellos.	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° 11 25-30 Junio	Ley general de aduanas	Conocer las características e importancia de la ley general de aduanas.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	04

Semana N° 12 02-07 Julio	Incoterms, contratos de agencia, distribución, la franquicia, las formas de financiación de las operaciones internacionales.	Conocer ampliamente las prioridades del comercio internacional, utilizando operaciones bancarias de comercio internacional.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	04
-----------------------------	--	---	--	--	----

UNIDAD IV					
INCOTERMS, CONTRATOS DE AGENCIA, DISTRIBUCIÓN, LA FRANQUICIA, FORMAS DE FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES COMERCIALES.					
C4: Analiza los Incoterms, contratos de agencia, distribución, la franquicia, formas de financiación de las operaciones comerciales. Equipo técnico empleo de reformas que coinciden con el crecimiento global, fenómeno de una nueva economía mundial "Libre mercado".					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 13 09-14 Julio	Incoterms, planeamiento del precio, planeamiento del canal de distribución,	Conocer las fases del planeamiento para elegir el precio de exportación. Conocer las fases de planeamiento para la selección del canal de distribución internacional	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. 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° 14 16-21 Julio	Fuentes de información del mercado internacional.	Conocer las fuentes de información para acceder a los mercados internacionales.	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° 15 23-27 Julio	Exposición de Trabajos de Investigación Grupales	Exposición de Trabajos de Investigación Grupales		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación,	04

				Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	
Semana N° 16 30 Jul-04 Ago.	Exposición de Trabajos de Investigación Grupales	Exposición de Trabajos de Investigación Grupales		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
EXAMEN FINAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° III y IV					

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. FUENTES DE INFORMACIÓN

9.1 Bibliográficas:

- **APPLEYARD**, Dennis y **FIELD**, Alfred. Economía Internacional, Cuarta Edición, Mc Grw-Hill, 2003.
- **ADEX**. Manual de Exportación, 2006
- **ADEX**. Manual de Importación, 2006
- **Czincota**, Michael. Marketing Internacional. Sétima Edición, Thompson, 2004
- **Halbach**, Bernd. Exportar con éxito. Ediciones Deusto, 2002.
- **Incoterms-2000**. Reglas Oficiales de la CCI para la interpretación de términos comerciales.
- **McCarthy**, E. Jerome. Marketing, un enfoque global. 13th, Edición, Irwin McGraw-Hill, 1999
- **Pedret**, Ramón y otros. La Investigación comercial como soporte del marketing. Ediciones Deusto, 2002
- **Sandoval**, Luis. Logística Internacional de Importaciones. Escuela Nacional de Aduanas, Enero 2002
- **Subash**, Jain. Marketing Internacional. Sexta Edición, Thompson, 2002

Consulta de páginas de Internet:

<http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>

<http://www.adexperu.org.pe/>

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

<http://www.comexperu.org.pe/>

http://www.minam.gob.pe/index.php?option=com_content&view=frontpage&Itemid=55

<http://www.camara lima.org.pe/>

<http://www.aduanet.gob.pe/orientacAduana/index.htm!>

<http://www.ohperu.com/empresas/agenadua.htm>.

Criterios:

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

Lima junio de 2018

.....
FIRMA

.....
**NOMBRE DEL DIRECTOR DE
DEPARTAMENTO ACADÉMICO**

Código.....

Correo.....

.....
FIRMA

MIGUEL ANGEL PAZOS ALMEYDA

Código20141156, Correo: miguelpazos101otmail.com

Fecha de recepción del sílabo:

