



SÍLABO

I. ASIGNATURA: ADMINISTRACIÓN DE LOS SERVICIOS COMERCIALES INTERNACIONALES

CÓDIGO: 101311

II. DATOS GENERALES

1.1. Departamento Académico	Gestión Empresarial	
1.2. Escuela Profesional	Administración de Turismo y Negocios Internacionales	
1.3. Programa de estudios	Negocios Internacionales	
1.4. Plan de estudios	2019	
1.5. Ciclo de estudios	VI	
1.6. Créditos	3	
1.7. Requisito	Integración económica	
1.8. Modalidad	Presencial	
1.9. Semestre académico	2023-II	
1.10. Duración	16 Semanas	
1.11. Horas semanales	1.11.1. Horas De Teoría : 2 Horas	
	1.11.2. Horas De Práctica : 2 Horas	
1.12. Horario	Miércoles 11.20 – 13.00	Viernes 08.00 -09.40
1.13. Inicio de clases	02 de octubre del 2023	
1.14. Terminó de clases	20 de enero del 2023	
1.15 Docente de la asignatura	Mtra. Judy Ghgolino Salazar jghgolino@unfv.edu.pe	

III. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios específicos, es teórico – práctica y tiene el propósito de proporcionar al alumno los conocimientos referidos a la organización y funcionamiento de las empresas de servicios de negocios internacionales. Desarrolla las siguientes unidades aprendizaje: 1. Fundamentos: Definición de operativa de Comercio Exterior, Técnicas de Importación, Valoración Aduanera. 2. La organización de una empresa de servicios, finalidad y objetivos en una compra o venta a nivel internacional. Visión global del funcionamiento de las empresas de servicios en el comercio internacional. Demanda de servicios comerciales. Contratación internacional. 3. Las formalidades que debe cumplir una empresa de servicios para su funcionamiento. 4. Desarrollo de las actividades de las empresas de servicios en los negocios internacionales. Contratación internacional. Preparación y desarrollo. Los impuestos. La tarea académica exigida al estudiante es Trabajo monográfico del funcionamiento de una empresa de servicios de exportación e importación.

IV.- COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

El alumno reconoce la importancia conocimientos referidos a la organización y funcionamiento de las empresas de servicios que intervienen en los negocios internacionales.

IV UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD 1: Fundamentos de operativa de Comercio Exterior, Técnicas de Importación, Valoración Aduanera.					
Logro y Aprendizaje: Comprende los fundamentos del comercio exterior.					
SEMANA	Contenido Temático	Sesiones de Aprendizaje	Recursos	Tipo de Sesión	Evidencia de Aprendizaje
N°01 02 al 06 de octubre	Presentación del sílabo. Introducción a la asignatura.	Identifica los temas de la asignatura.	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Mapa conceptual
N°02 09 de octubre al 14 de octubre	Terminología usada en Comercio Exterior: Conceptos y su aporte al Comercio Internacional.	Definir adecuadamente los conceptos y términos utilizados por la OMC.	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación de mapa conceptual. Exposición oral.
N°03 16 de octubre al 21 de octubre	Técnicas de Importación/Exportación: Procedimiento y documentación.	Identificar los documentos y procesos requeridos en la importación y exportación de mercancías	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Pizarra Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación de mapa conceptual. Exposición oral.
N°04 30 octubre al 4 de noviembre	Participantes en Comercio Exterior, finalidad y objetivos, los Incoterms.	Precisar y caracterizar la actividad de los operadores de la compra-venta internacional.	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Jerarquiza conceptos y argumentos.

"Año De La Unidad, La Paz y El Desarrollo"

UNIDAD 2: La organización de una empresa de servicios, finalidad y objetivos en una compra o venta a nivel internacional. Visión global del funcionamiento de las empresas de servicios en el comercio internacional. Demanda de servicios comerciales. Contratación internacional.					
Logro y Aprendizaje: Analiza las principales estructuras y gestores en comercio exterior.					
SEMANA	Contenido Temático	Sesiones de Aprendizaje	Recursos	Tipo de Sesión	Evidencia de Aprendizaje
N°05 06 al 11 de noviembre	Las empresas de servicio en comercio exterior.	Analizar los requisitos y funciones de las empresas que facilitan las transacciones Comerciales internacionales	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación mapa conceptual. Exposición oral
N°06 13 al 18 de noviembre	Organización de una empresa de servicios de comercio exterior	Comprender la naturaleza de las funciones e interrelación de las áreas de estas empresas de servicio	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Pizarra Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación mapa conceptual. Exposición oral
N°07 20 al 25 de noviembre	Visión global del funcionamiento de las empresas de servicios en comercio internacional.	Analiza el contexto global de la empresa aplicada al comercio internacional	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Pizarra Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación mapa conceptual Exposición oral monografía investigación.
N°08 27 de noviembre al 2 diciembre	Casísticas. EL CASO SELECCIÓN DE MERCADOS INTERNACIONALES	Establece la importancia del análisis de casos.	Presentación del examen parcial a través de una prueba escrita y ser evaluada para calificarlos.	Presencial	Formulación de examen para EVALUACION PARCIAL.
EVALUACIÓN PARCIAL (UNIDAD N°1 -2)					

UNIDAD 3: Las formalidades que debe cumplir una empresa de servicios para su funcionamiento					
Logro y Aprendizaje: Describe las características de los mercados.					
SEMANA	Contenido Temático	Sesiones de Aprendizaje)	Recursos	Tipo de Sesión	Evidencia de Aprendizaje
N°09 04 al 09 de diciembre	Investigación de mercados sobre empresas de servicio de comercio exterior	Identificación de las principales empresas de exportación e importación, Fortalezas y mercados que atienden	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Pizarra Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación mapa conceptual. Exposición oral
N°10 11 al 16 de diciembre	Parámetros en la calidad de las empresas de servicio de comercio exterior.	Descripción de los criterios de certificación de calidad y buenas prácticas actuales.	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Pizarra Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación mapa conceptual
N°11 18 al 23 de diciembre	Gestión aduanera: procedimientos y actualidad.	Conocer los fundamentos de la política aduanera comunitaria y el manejo de la Tributación aduanera, estructura - tarifas del arancel.	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Microsoft Teams Documentos Digital	Presencial	Trabajo práctico
N°12 25 al 30 de diciembre	Operadores del comercio internacional.	Conocer las características de los operadores del comercio internacional	Presentación en diapositivas pPTS Proyector Pizarra Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación mapa conceptual. Exposición oral

UNIDAD 4: Desarrollo de las actividades de las empresas de servicios en los negocios internacionales. Contratación internacional.					
<i>Logro de aprendizaje: Comprende la importancia de la contratación internacional.</i>					
SEMANA	Contenido Temático	Sesiones de Aprendizaje)	Recursos	Tipo de Sesión	Evidencia de Aprendizaje
Nº13 01 al 06 de enero	Contratación y desarrollo, obligaciones y partes. Internacional:	Conocer las características y requisitos básicos para contratos internacionales De los actuantes en comercio exterior.	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación mapa conceptual.
Nº14 08 al 13 de enero	Los impuestos en el comercio internacional. Uncitral, Unctad	Conocer los conceptos y medios de pago más utilizados y el tratamiento respectivo. Explica de instituciones supranacionales en el comercio internacional.	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Pizarra Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación mapa conceptual. Exposición oral
Nº15 15 al 20 de enero	Convención de Viena 1980	Conocer la importancia de la convención en el desarrollo de los contratos internacionales	Presentación en diapositivas PPTS Proyector Pizarra Microsoft Teams Documentos Digitales	Presencial	Formulación mapa conceptual. Exposición oral trabajo investigación.
Nº16 22 al 27 de enero	Examen final	Evaluación Final	Presentación del examen escrito Proyector Pizarra Microsoft Teams	Presencial	Formulación del examen final para ser evaluado.
EVALUACIÓN FINAL (UNIDAD Nº3 -4)					



V. METODOLOGÍA

5.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Los estudiantes aplicaran las diferentes técnicas de estudio, 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.

5.2 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.

5.3 Línea de investigación según Programa de Estudios

Gestión Empresarial e Inclusión Social

5.4 Acciones vinculadas al Aprendizaje en Servicio-AeS(RSU)

Durante el proceso de ejecución de la experiencia curricular, se puede considerar el Aprendizaje en Servicio, propuesta educativa que combina procesos de aprendizaje y de servicio a la comunidad en un solo proyecto articulado en el que los estudiantes se forman al trabajar sobre necesidades reales del entorno con la finalidad de mejorarlo.

VI. EVALUACIÓN

- De acuerdo con el Reglamento Académico de esta Casa Superior de estudios, en su artículo 13° señala lo siguiente: “Las evaluaciones 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 del estudiante”.
- Del mismo modo, el referido documento en su artículo 16°, señala: “Las evaluaciones son calificadas 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	EVALUACIÓN PARCIAL	30%
02	EF	EVALUACIÓN FINAL	30%
03	TA	TRABAJOS ACADÉMICOS	40%
TOTAL			100%

La Nota Final (NF) de la asignatura se determinará de acuerdo con la siguiente manera:

$$NF = EP * 30 \% + EF * 30\% + TA * 40\%$$

VII. FUENTES DE INFORMACIÓN

7.1 Básica

- Adiazola Cevallos, J.C. (1999). *Derecho aduanero tributario: Doctrina y Legislación*. Lima: Editorial Lima
- Ediciones jurídicas. Lima, Perú. (1999). *Escuela Nacional de Aduanas "Comercio Exterior, texto base"* Lima: Editorial de la Sunat.2000.
- García Díaz, Jaime A. (1999). *Modernización del comercio exterior y reforma aduanera*. México: Editorial Limusa.
- Cabello Pérez, M. (2000) *Las aduanas y el comercio internacional*. Madrid: Editorial ESIC.

7.2 Complementaria

- <https://uncitral.un.org/es>.
- <https://unctad.org/>
- <http://www.sunat.gob.pe/>
- <http://aduanas.camaras.org/>

Lima, 02 octubre 2023



Dr. Carlos Tello Malpartida
Director del Departamento Académico
Código: 86304
Correo electrónico: ctello@unfv.edu.pe

Nombres y Apellidos del Docente: Mtra. Judy
Ghiglino Salazar
Codigo: 2021025
Correo Eletrônico: jghiglino@unfv.edu.pe