UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTÍN DE AREQUIPA

VICERRECTORADO ACADÉMICO

FACULTAD DE ECONOMIA

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE E C O N O M I A

SÍLABO 2021 - A

ASIGNATURA: COMERCIO EXTERIOR

1. INFORMACIÓN ACADÉMICA

Periodo académico:	2021 - A	
Escuela Profesional:	ECONOMÍA	
Código de la asignatura:	1705157	
Nombre de la asignatura:	COMERCIO EXTERIOR	
Semestre:	IX (noveno)	
Duración:	17 semanas	
Número de horas (Semestral)	**Teóricas:**	1.0
	Prácticas:	4.0
	Seminarios:	0.0
	Laboratorio:	0.0
	Teórico-prácticas:	0.0
Número de créditos:	3	
Prerrequisitos:	ECONOMIA INTERNACIONAL 1 (1703241)	

2. INFORMACIÓN DEL DOCENTE, INSTRUCTOR, COORDINADOR

DOCENTE	GRADO ACADÉMICO	DPTO. ACADÉMICO	HORAS	HORARIO
QUISPE VELASQUEZ, VICTOR	MAGISTER	E C O N O M I A	0	Mar: 18:30-21:00 Jue: 19:20-21:00
QUISPE VELASQUEZ, VICTOR	MAGISTER	E C O N O M I A	0	Mar: 16:40-18:30 Jue: 16:40-19:20
AROQUIPA APAZA, ORLANDO	MAGISTER	E C O N O M I A	0	Lun: 16:40-18:30 Mié: 15:50-18:30
AROQUIPA APAZA, ORLANDO	MAGISTER	E C O N O M I A	0	Lun: 18:30-20:10 Mié: 18:30-21:00

3. INFORMACIÓN ESPECIFICA DEL CURSO (FUNDAMENTACIÓN, JUSTIFICACIÓN)

El curso busca insertar al estudiante en el mundo del comercio y los negocios internacionales y

proporcionar las habilidades de gestión que se necesitan para emprender nuevos negocios en el ámbito internacional. El proceso de integración mundial crea la necesidad de preparar a los estudiantes con herramientas que permitan integrar sus conocimientos y generar nuevos emprendimientos.

4. COMPETENCIAS/OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA

a) Conocer la operatividad del comercio internacional tanto en el ámbito de las exportaciones como importaciones.

b) Conocer el ámbito de la gestión aduanera para tener éxito en las operaciones del comercio internacional.

c) Medir el aprovechamiento de las integraciones comerciales y formas de comercialización internacional.

d) Desarrollar técnicas de negociación según el ámbito de los mercados internacionales mediante la elaboración de contratos de compra venta internacional.

e) Conocer herramientas de la inteligencia comercial internacional para la búsqueda de mercados.

f) Desarrollar un plan de exportación con toda la cadena de Distribución Física Internacional.

g) Conocer las nuevas tendencias de las negociaciones internacionales.

5. CONTENIDO TEMATICO

PRIMERA UNIDAD

Capítulo I: Operatividad del Comercio Internacional

Tema 01: Importancia del Comercio Exterior

Tema 02: El comercio internacional

Tema 03: Operatividad Aduanera

Tema 04: Proceso de exportación-INCOTERMS

Tema 05: Empresa exportadora

Tema 06: Financiamiento a las exportaciones

Tema 07: Beneficio a las exportaciones

Tema 08: Documentos de Exportación

Tema 09: Medios de pago internacional

Capítulo II: Nomenclatura Arancelaria

Tema 10: Nomenclatura

Tema 11: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)

Tema 12: Estructura del Sistema Armonizado (SA)

Tema 13: Búsqueda de Partida Arancelaria

Tema 14: Merceologia

Tema 15: Clasificación arancelaria

Tema 16: Reglas Generales para la Interpretación de la Nomenclatura

Capítulo III: Preferencias Arancelarias

Tema 17: Medidas arancelarias

Tema 18: Preferencias arancelarias

Tema 19: Acuerdos comerciales

Capítulo IV: Costos y Presupuestos

Tema 20: Introducción

Tema 21: Costos y gastos

Tema 22: Costos de exportación

Tema 23: Precio de exportación

Tema 24: Presupuesto

Capítulo V: Plan de Marketing Internacional

Tema 25: Introducción

Tema 26: Marketing internacional

Tema 27: Producto exportable

Tema 28: Análisis de la oferta

Tema 29: Mercado objetivo

Tema 30: Acceso a mercados

Tema 31: Análisis de la demanda

Tema 32: Comportamiento del consumidor

Capítulo VI: Logistica Internacional

Tema 33: Agencia de Aduanas

Tema 34: Logistica

Tema 35: Logistica integral

Tema 36: Distribución Física Internacional

Tema 37: Transporte internacional

Capítulo VII: Envases y Embalajes

Tema 38: Envase, tipos

Tema 39: Empaque, Embalaje

Tema 40: Otros complementos

Tema 41: Etiquetado

Capítulo VIII: Exporta Facil-Importa Facil

Tema 42: Antecedentes

Tema 43: Exporta Fácil e Importa Fácil

Tema 44: Exportaciones 2010-2020

Tema 45: Tramite en Linea

Tema 46: Calculo de costo

Tema 47: Uso practico

Capítulo IX: Comercio Electronico

Tema 48: Situación actual

Tema 49: Comercio electronico

Tema 50: Tipos de comercio electronico

Tema 51: Medir es importante, seguridad

Tema 52: Vender por internet. conclusiones

6. ESTRATEGIAS DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE

6.1. Métodos

- Método expositivo en las clases teóricas.
- Método para la elaboración del proyecto de investigación formativa.

- Método del trabajo independiente para la elaboración de los cuadros resumen de los contenidos de la asignatura

6.2. Medios

- Diapositivas.
- Vídeos.
- Internet.
- Herramientas Google.
- Plataforma Moodle.
- Plataforma Meet
- Microsoft Excel.
- Libros de consulta.
- Computadora.

6.3. Formas de organización

a) Clases Teóricas: Se emplearán para la discusión sobre las nociones conceptuales contenidas en los contenidos de los temas.

b) Prácticas: Se aplicarán para que los estudiantes desarrollen casos prácticos con la ayuda de las HERRAMIENTAS virtuales en temas relacionados al comercio internacional. Haciendo énfasis en las operaciones de comercio exterior.

6.4. Programación de actividades de investigación formativa y responsabilidad social

i. Investigación Formativa: Se efectuará investigación sobre ?Impacto del COVID 19 en la economía peruana?.y ?Capacidad institucional, capital social y poder en la gestión del territorio en la región de Arequipa.?. Tema programado en el desarrollo de la asignatura. Se usará fuentes oficiales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Sunat, etc

ii. Responsabilidad Social: Se desarrollarán un WEBINAR haciendo alcance de los resultados en el trabajo de investigación formativa. Trabajo que vincula los conocimientos y habilidades adquiridas en la asignatura o el nivel en el que se encuentran con las necesidades de la comunidad

7. CRONOGRAMA ACADÉMICO

SEMANA	TEMA	DOCENTE	%	ACUM.
1	Importancia del Comercio Exterior	O. Aroquipa. V. Quispe	1	1.00
1	El comercio internacional	O. Aroquipa. V. Quispe	2	3.00
1	Operatividad Aduanera	O. Aroquipa. V. Quispe	2	5.00
2	Proceso de exportación-INCOTERMS	O. Aroquipa. V. Quispe	2	7.00
2	Empresa exportadora	O. Aroquipa. V. Quispe	2	9.00
3	Financiamiento a las exportaciones	O. Aroquipa. V. Quispe	2	11.00
3	Beneficio a las exportaciones	O. Aroquipa. V. Quispe	2	13.00
4	Documentos de Exportación	O. Aroquipa. V. Quispe	2	15.00
4	Medios de pago internacional	O. Aroquipa. V. Quispe	3	18.00
5	Nomenclatura	O. Aroquipa. V. Quispe	2	20.00
5	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)	O. Aroquipa. V. Quispe	3	23.00
5	Estructura del Sistema Armonizado (SA)	O. Aroquipa. V. Quispe	3	26.00
6	Búsqueda de Partida Arancelaria	O. Aroquipa. V. Quispe	3	29.00

6	Merceologia	O. Aroquipa. V. Quispe	3	32.00
6	Clasificación arancelaria	O. Aroquipa. V. Quispe	3	35.00
6	Reglas Generales para la Interpretación de la Nomenclatura	O. Aroquipa. V. Quispe	3	38.00
7	Medidas arancelarias	O. Aroquipa. V. Quispe	3	41.00
7	Preferencias arancelarias	O. Aroquipa. V. Quispe	3	44.00
8	Acuerdos comerciales	O. Aroquipa. V. Quispe	3	47.00
8	Introducción	O. Aroquipa. V. Quispe	2	49.00
8	Costos y gastos	O. Aroquipa. V. Quispe	2	51.00
9	Costos de exportación	O. Aroquipa. V. Quispe	2	53.00
9	Precio de exportación	O. Aroquipa. V. Quispe	2	55.00
9	Presupuesto	O. Aroquipa. V. Quispe	3	58.00
10	Introducción	O. Aroquipa. V. Quispe	1	59.00
10	Marketing internacional	O. Aroquipa. V. Quispe	2	61.00
10	Producto exportable	O. Aroquipa. V. Quispe	2	63.00
10	Análisis de la oferta	O. Aroquipa. V. Quispe	2	65.00
11	Mercado objetivo	O. Aroquipa. V. Quispe	2	67.00
11	Acceso a mercados	O. Aroquipa. V. Quispe	2	69.00
11	Análisis de la demanda	O. Aroquipa. V. Quispe	2	71.00
11	Comportamiento del consumidor	O. Aroquipa. V. Quispe	2	73.00
12	Agencia de Aduanas	O. Aroquipa. V. Quispe	1	74.00
12	Logistica	O. Aroquipa. V. Quispe	1	75.00
12	Logistica integral	O. Aroquipa. V. Quispe	1	76.00
13	Distribución Física Internacional	O. Aroquipa. V. Quispe	2	78.00
13	Transporte internacional	O. Aroquipa. V. Quispe	2	80.00
13	Envase, tipos	O. Aroquipa. V. Quispe	2	82.00
14	Empaque, Embalaje	O. Aroquipa. V. Quispe	2	84.00
14	Otros complementos	O. Aroquipa. V. Quispe	2	86.00
14	Etiquetado	O. Aroquipa. V. Quispe	2	88.00
15	Antecedentes	O. Aroquipa. V. Quispe	1	89.00
15	Exporta Fácil e Importa Fácil	O. Aroquipa. V. Quispe	1	90.00
15	Exportaciones 2010-2020	O. Aroquipa. V. Quispe	1	91.00
16	Tramite en Linea	O. Aroquipa. V. Quispe	1	92.00
16	Calculo de costo	O. Aroquipa. V. Quispe	1	93.00
16	Uso practico	O. Aroquipa. V. Quispe	1	94.00
17	Situación actual	O. Aroquipa. V. Quispe	1	95.00
17	Comercio electronico	O. Aroquipa. V. Quispe	1	96.00
17	Tipos de comercio electronico	O. Aroquipa. V. Quispe	1	97.00
17	Medir es importante, seguridad	O. Aroquipa. V. Quispe	1	98.00
17	Vender por internet. conclusiones	O. Aroquipa. V. Quispe	2	100.00

8. ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN

8.1. Evaluación del aprendizaje

a) Evaluación Continua

- Asistencia

- Ejercicios y casos prácticos.
- Controles permanentes.
- Participación en clase.
- Exposiciones de resolución de casos prácticos y de trabajo final.

b) Evaluación Periódica.
- Primer examen parcial.
- Segundo examen parcial.
- Tercer examen parcial.

c) Examen Subsanación o Recuperación (Sustitutorio)

8.2. Cronograma de evaluación

EVALUACIÓN	FECHA DE EVALUACIÓN	EXAMEN TEORÍA	EVAL. CONTINUA	TOTAL (%)
Primera Evaluación Parcial	17-05-2021	13%	20%	**33%**
Segunda Evaluación Parcial	28-06-2021	13%	20%	**33%**
Tercera Evaluación Parcial	02-08-2021	14%	20%	**34%**
			TOTAL	**100%**

9. REQUISITOS DE APROBACIÓN DE LA ASIGNATURA

a) El curso estará dividido en tres fases. Las tres primeras fases constan de un examen parcial, asistencias, participación en clase y entrega de lecturas.

b) El alumno tendrá derecho a observar o en su defecto a ratificar las notas consignadas en sus evaluaciones, después de ser entregadas las mismas por parte del profesor, salvo el vencimiento de plazos para culminación del semestre académico, luego del mismo, no se admitirán reclamaciones, alumno que no se haga presente en el día establecido, perderá su derecho a reclamo.

c) Para aprobar el curso el alumno debe obtener una nota igual o superior a 11, en el promedio final

d) El alumno que no tenga alguna de sus evaluaciones y no haya solicitado evaluación de rezagados en el plazo oportuno, se le considerará como abandono.

e) El estudiante quedara en situación de ?abandono? si el porcentaje de asistencia es menor al ochenta (80%) por ciento en las actividades que requieran evaluación continua (Practicas, talleres, seminarios, etc).

10. BIBLIOGRAFÍA: AUTOR, TÍTULO, AÑO, EDITORIAL

10.1. Bibliografía básica obligatoria

[1] Alejandro E. Lerma M. (2020). Comercio y Marketing Internacional 5ta Ed. CENCAGE Learning, México. https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=256

[2] Charles H. (2015). Negocios Internacionales. 10ma Ed. Editorial Mc Graw Hill. https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=256

[3] Martin M. y Martínez G. (2015). Manual Práctico de Comercio Exterior 5ta Ed. FC Editorial. España

[4] Philip R. y Cateora R. y Bruce M. y Gilly J. (2020) Marketing Internacional. 18ava Ed. Editorial Mc Graw Hill. https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=256

10.2. Bibliografía de consulta

[5] Lombana C. (2016) Negocios Internacionales, fundamentos y estrategias 2da Ed. Ecoe Ediciones https://www.ebooks7-24.com/stage.aspx?il=&pg=&ed=256

[6] Universidad Esan-Promperu. (2010). Manual y programa de capacitación para capacitadores en comercio exterior, 1ra Ed. Lima-Perú

BIBLIOGRAFÍA DIGITAL

? Aranceles a nivel mundial/ www.macmap.org

? Cámara de comercio internacional / www.iccspain.org

? TRADEMAP. Estadísticas de comercio internacional www.trademap.org

? MINCETUR/ www.mincetur.gob.pe

? Organización mundial del comercio/ www.wto.org/indexsp

? PROMPERU/ www.promperu.gob.pe}

? SUNAT/ www.sunat.gob.pe

Arequipa, 17 de Mayo del 2021

QUISPE VELASQUEZ, VICTOR **AROQUIPA APAZA, ORLANDO**