

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN AGUSTÍN DE AREQUIPA



VICERRECTORADO ACADÉMICO FACULTAD DE ECONOMÍA DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE ECONOMIA

SÍLABO 2025 - A

ASIGNATURA: COMERCIO EXTERIOR

1. INFORMACIÓN ACADÉMICA

Periodo académico:	2025 - 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:	1.00	
	Prácticas:	4.00	
	Seminarios:	0.00	
	Laboratorio:	0.00	
	Teórico-prácticas:	0.00	
Número de créditos:	3		
Prerrequisitos:	ECONOMIA INTERNACIONAL 1 (1703241)		

2. INFORMACIÓN DEL DOCENTE, INSTRUCTOR, COORDINADOR

DOCENTE	GRADO ACADÉMICO	DPTO. ACADÉMICO	HORAS	HORARIO
AROQUIPA APAZA, ORLANDO	Magister	ECONOMIA	5	Mar: 18:30-20:10 Jue: 17:40-20:10
AROQUIPA APAZA, ORLANDO	Magister	ECONOMIA	5	Mié: 16:40-19:20 Jue: 15:50-17:30
SOBENES SALAS, JULIO AUGUSTO	Magister	ECONOMIA	5	Mar: 10:40-13:10 Jue: 07:50-09:40

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) Conoce la operatividad del comercio internacional tanto en el ámbito de las exportaciones como importaciones.
- b) Desarrolla técnicas de negociación según el ámbito de los mercados internacionales mediante la elaboración de contratos de compra venta internacional.
- c) Conoce el ámbito de la gestión aduanera para tener éxito en las operaciones del comercio internacional.
- d) Analiza el aprovechamiento de las integraciones comerciales y formas de comercialización internacional.
- e) Conoce y aplica las herramientas de inteligencia comercial para la búsqueda de mercados internacionales.
- f) Desarrolla un plan de exportación con toda la cadena de Distribución Física Internacional.
- g) Conoce las nuevas tendencias de las negociaciones internacionales.

5. CONTENIDO TEMATICO

PRIMERA UNIDAD

Capítulo I: OPERATIVIDAD DEL COMERCIO INTERNACIONAL

Tema 01: Clase inaugural: Lineamiento del curso-silabo

Tema 02: Introducción al Comercio Internacional

Tema 03: Operatividad Aduanera

Tema 04: Incoterms

Tema 05: Empresa exportadora

Tema 06: Financiamiento a las exportaciones-beneficio a las exportaciones

Tema 07: Financiamiento a las exportaciones-beneficio a las exportaciones

Tema 08: Medios de pago internacional

Tema 09: Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)

Tema 10: Búsqueda de Partida Arancelaria

Tema 11: Medidas arancelarias, preferencias arancelarias

Tema 12: Acuerdos comerciales

SEGUNDA UNIDAD

Capítulo II: COSTOS Y GASTOS EN PLANES DE EXPORTACION

Tema 13: Costos y gastos de exportación

Tema 14: Precio de exportación

Tema 15: Presupuesto

Tema 16: Marketing internacional

Tema 17: Producto exportable

Tema 18: Análisis de la oferta y demanda

Tema 19: Mercado objetivo

Tema 20: Acceso a mercados

TERCERA UNIDAD

Capítulo III: LOGISTICA EN COMERCIO EXTERIOR

Tema 22: Agencia de Aduanas

Tema 23: Logística integral

Tema 24: Distribución Física Internacional

Tema 25: Transporte internacional

Tema 26: Envases y embalajes

Tema 27: Etiquetado

Tema 28: Exporta Fácil e Importa Fácil

Tema 29: Comercio electrónico

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.
- 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 "Comportamiento del comercio exterior de la región Arequipa, periodo 2018-2024. 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 del proyecto desarrollado en la 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	Clase inaugural: Lineamiento del curso-silabo	O. Aroquipa- J. Sobenes	1	1.00
1	Introducción al Comercio Internacional	O. Aroquipa- J. Sobenes	1	2.00
2	Operatividad Aduanera	O. Aroquipa- J. Sobenes	2	4.00
2	Incoterms	O. Aroquipa- J. Sobenes	2	6.00
3	Empresa exportadora	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	10.00
3	Financiamiento a las exportaciones-beneficio a las exportaciones	O. Aroquipa- J. Sobenes	3	13.00
3	Financiamiento a las exportaciones-beneficio a las exportaciones	O. Aroquipa- J. Sobenes	3	16.00
4	Medios de pago internacional	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	20.00
4	Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	24.00
5	Búsqueda de Partida Arancelaria	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	28.00
6	Medidas arancelarias, preferencias arancelarias	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	32.00
6	Acuerdos comerciales	O. Aroquipa- J. Sobenes	3	35.00
7	Costos y gastos de exportación	O. Aroquipa- J. Sobenes	3	38.00
7	Precio de exportación	O. Aroquipa- J. Sobenes	3	41.00
7	Presupuesto	O. Aroquipa- J. Sobenes	3	44.00
8	Marketing internacional	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	48.00
9	Producto exportable	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	52.00
9	Análisis de la oferta y demanda	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	56.00
10	Mercado objetivo	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	60.00
11	Acceso a mercados	O. Aroquipa- J. Sobenes	6	66.00
12	Comportamiento del consumidor	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	70.00
13	Agencia de Aduanas	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	74.00
13	Logística integral	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	78.00
14	Distribución Física Internacional	O. Aroquipa- J. Sobenes	3	81.00
14	Transporte internacional	O. Aroquipa- J. Sobenes	3	84.00
15	Envases y embalajes	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	88.00
15	Etiquetado	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	92.00
16	Exporta Fácil e Importa Fácil	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	96.00
17	Comercio electrónico	O. Aroquipa- J. Sobenes	4	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	12-05-2025	20%	13%	33%
Segunda Evaluación Parcial	23-06-2025	20%	13%	33%
Tercera Evaluación Parcial	31-07-2025	20%	14%	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 y casos prácticos.

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, 26 de Mayo del 2025

AROQUIPA APAZA, ORLANDO

SOBENES SALAS, JULIO AUGUSTO