

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO

**FACULTAD DE INGENIERIA INDUSTRIAL Y DE SISTEMAS
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA DE SISTEMAS**



SÍLABO

ASIGNATURA:

**COMERCIO EXTERIOR Y FINANCIAMIENTO
SEMESTRE ACADÉMICO:**

2022 - A

DOCENTE:

Mg.Ing. BASTIDAS SANCHEZ JUAN CARLOS

CALLAO - PERÚ

2022

SÍLABO

I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Nombre de la Asignatura : Comercio Exterior y Financiamiento
1.2 Código de la Asignatura : EI001
1.3 Condición : Electivos
1.4 Pre-Requisito : Ingeniería Financiera II
- 1.5 N° Horas de Clase : Teoría:2h Práctica:2h
1.6 N° de Créditos : 3
1.7 Ciclo :
1.8 Semestre Académico : 2022-A
1.9 Duración del Ciclo : 17 semanas
1.10 Docente Responsable : Mg .Ing. BASTIDAS SANCHEZ

JUAN CARLOS

II. SUMILLA

Naturaleza	TEÓRICO PRÁCTICA	Área:	especialidad
Propósito	El curso es de naturaleza teórico – práctico. Tiene como objetivo proporcionar al estudiante, conocimientos sobre comercio exterior para que adquiera las competencias necesarias de negociación internacional y operatividad aduanera con el fin de implementar actividades comerciales con proveedores o clientes extranjeros, beneficiando y haciendo más competitiva a la empresa a la cual presta servicios sea ésta industrial, comercial, de servicios o su propio emprendimiento. Los temas principales son: los operadores de comercio exterior, los Incoterms, el mercado de divisas, Políticas comerciales y aduaneras, medidas arancelarias, tramitación de la importación para el consumo y tramitación de la exportación definitiva.		

Unidades temáticas	<ol style="list-style-type: none"> 1. Fundamentos y principios del comercio exterior. 2. Gestión de operaciones en el comercio exterior. 3. Alternativas en el financiamiento del comercio exterior. 4. Alternativas de la negociación del comercio exterior.
--------------------	---

III. COMPETENCIAS DE LA ASIGNATURA:

3,1 COMPETENCIAS GENÉRICAS

CG1. Comunicación.

Transmite información que elabora para difundir conocimientos de su campo profesional, a través de la comunicación oral y escrita, de manera clara y correcta; ejerciendo el derecho de libertad de pensamiento con responsabilidad.

CG2. Trabaja en equipo.

Trabaja en equipo para el logro de los objetivos planificados, de manera colaborativa; respetando las ideas de los demás y asumiendo los acuerdos y compromisos.

CG3. Pensamiento crítico.

Resuelve problemas, plantea alternativas y toma decisiones, para el logro de los objetivos propuestos; mediante un análisis reflexivo de situaciones diversas con sentido crítico y autocrítico y asumiendo la responsabilidad de sus actos.

3,2 COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Competencias específicas, capacidades y actitudes.

COMPETENCIAS	CAPACIDADES	ACTITUDES
Analiza la gestión de los sistemas organizacionales, para incrementar la productividad, de acuerdo con la prospectiva de	1. Analiza de forma sistemática los fundamentos y principios del comercio exterior, para conocer la realidad de su	Valora la importancia de conocer la realidad del comercio exterior.

<p>desarrollo nacional e internacional.</p>	<p>proceso comercial, en un entorno socioeconómico. .</p> <p>2. Analiza la dinámica sistemática de la gestión de operaciones en el comercio exterior, para identificar la realidad de su sistema operativo, en un contexto socioeconómico de la realidad nacional.</p> <p>3. Analiza de forma sistemática la alternativa en el financiamiento del comercio exterior, para poder comprender la dinámica comercial, en un entorno socioeconómico de la realidad nacional.</p> <p>4. Analiza de forma sistemática, la negociación del comercio exterior, para comprender la efectividad del sistema</p>	
---	--	--

	comercial, en un entorno socioeconómico de la realidad nacional	
--	---	--

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I : FUNDAMENTOS Y PRINCIPIOS DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración en semanas : 04 semanas

Fecha de inicio: 22/08/2022 **Fecha de término:** 12/09/2022

Capacidad de la Unidad :

C1(E-A). Analiza de forma sistemática los fundamentos y principios del comercio exterior, para conocer la realidad de su proceso comercial, en un entorno socioeconómico..

C2(I.F). Utiliza el aprendizaje basado en problemas relacionados a la dinámica del comercio exterior en un entorno socioeconómico.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	INDICADORES

01	<p>1. Introducción al curso.</p> <p>2. Definición y importancia del comercio exterior.</p> <p>3. Antecedentes históricos del Comercio exterior.</p> <p>3. Control de lectura.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evalúa los términos y comportamientos relevantes del comercio exterior en un entorno socioeconómico real. • Evalúa los términos cognitivos relacionados al comercio exterior según la problemática del contexto socioeconómico. 	<p>Copera y escucha con atención las preguntas que se vierten en clase sobre los procesos relacionados al comercio exterior.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Explica la realidad relacionada al comportamiento del comercio exterior, en un entorno socioeconómico real. • Analiza de forma objetiva el comportamiento del comercio exterior, según la problemática de un contexto socioeconómico.
----	---	--	--	--

02	<p>1. Realidades del Comercio exterior.</p> <p>2. La O.M.C y los procesos de integración económica.</p> <p>3. Lectura.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza el comportamiento del comercio internacional en un entorno político, social, económico y ambiental. • Analiza el proceso del comercio internacional; según la problemática de un entorno socioeconómico. 	Toma interés sobre la realidad de los procesos de integración económica.	<ul style="list-style-type: none"> • Explica el comportamiento del comercio internacional en un entorno político, social, económico y ambiental. • Explica los fundamentos del proceso del comercio internacional; según la problemática de un entorno socioeconómico.
03	<p>1. El Comercio Exterior Peruano en el Virreinato y en la República.</p> <p>2. Realidad del mercado y la competencia nacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Realiza comparaciones del comercio exterior en el Virreinato y la República • Analiza el comportamiento evolutivo del comercio exterior; según 	Valoriza la importancia de conocer la evolución del comercio exterior.	<ul style="list-style-type: none"> • Explica las comparaciones del comercio exterior en el Virreinato y la República. • Analiza el comportamiento evolutivo del comercio exterior; según la

		la realidad de un escenario socioeconómico.		realidad de un escenario socioeconómico
04	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis de los segmentos de mercado 2. Los elementos y procesos del origen y evolución del Comercio Exterior. Los Incoterms 3. Lectura 	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza el comportamiento del sistema comercial externo en una realidad socioeconómica. • Analiza los desafíos de la realidad del comercio exterior; según la problemática de un escenario socioeconómico real.. 		<ul style="list-style-type: none"> • Explica el comportamiento del sistema comercial externo en una realidad socioeconómica. • Explica el proceso evolutivo del comercio exterior, según la problemática de un escenario socioeconómico real.
Trabajo de investigación formativa.				

UNIDAD II : GESTIÓN DE OPERACIONES EN EL COMERCIO EXTERIOR

Duración en semanas : 04 semanas

Fecha de inicio: 19/09/2022 **Fecha de término:** 10/10/2022

Capacidad de la Unidad :

C1(E-A). Analiza la dinámica sistemática de la gestión de operaciones en el comercio exterior, para identificar la realidad de su sistema operativo, en un contexto socioeconómico de la realidad nacional...

C2(I-F). Utiliza el aprendizaje basado en problemas relacionados a la gestión de operaciones en el comercio exterior, de acuerdo a una realidad socioeconómica.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	INDICADORES
05	<p>Conocer la trascendencia del comercio exterior en la economía del Perú</p> <p>Las etapas del proceso de integración económica</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza la trascendencia del comercio exterior en un entorno socioeconómico nacional. • Analiza la realidad del proceso de integración del comercio exterior; 	<p>Refleja interés en la trascendencia del comercio exterior.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Explica la trascendencia del comercio exterior en un escenario socioeconómico real. • Describe de forma sistemática el proceso de integración del comercio exterior; según la problemática en un entorno socioeconómico.

		según la problemática de un entorno socioeconómico.		
06	<ul style="list-style-type: none"> Descripción de las relaciones comerciales del Perú con los principales bloques económicos del mundo. 2. Control de lectura. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza el proceso de las relaciones comerciales del Perú con otros países. Analiza sistemáticamente según las relaciones comerciales del Perú y la problemática de la realidad nacional. 		<ul style="list-style-type: none"> Describe de forma sistemática las relaciones comerciales entre el Perú y otros países. Describe de forma sistemática las relaciones comerciales del Perú; de acuerdo a la realidad socioeconómica.
07	1. Identifica los diferentes pensamientos	<ul style="list-style-type: none"> Evalúa de forma sistemática 	Muestra responsabilidad	<ul style="list-style-type: none"> Analiza de forma sistémica la competitividad

	<p>económicos a través de la historia y su incidencia en la importancia del comercio exterior, en la escena económica de los países.</p> <p>2. Mecanismos de solución de controversias derivadas de los negocios internacionales.</p> <p>3. Lectura.</p>	<p>la importancia y dinámica del comercio exterior en un escenario socioeconómico.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evalúa de forma sistemática la competitividad en el comercio exterior; según la problemática de la realidad nacional. 	<p>en el aprendizaje.</p>	<p>del comercio exterior en la realidad nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza de forma sistémica la competitividad en el comercio exterior; según la problemática de la realidad nacional.
08	EXAMEN PARCIAL			
Trabajo de investigación formativa				

UNIDAD III : ALTERNATIVA EN EL FINANCIAMIENTO DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración en semanas : 04 semanas

Fecha de inicio: 17/10/2022 **Fecha de término:** 07/11/2022

Capacidad de la Unidad :

C1(E-A). Analiza de forma sistemática la alternativa en el financiamiento del comercio exterior, para poder comprender la dinámica comercial, en un entorno socioeconómico de la realidad nacional..

C2(I-F). Utiliza el aprendizaje basado en problemas relacionados al financiamiento en el comercio exterior; en un escenario socioeconómico

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	INDICADORES
09	<p>1. Concepto del régimen de exportación definitiva.</p> <p>2. .Relación del régimen de exportación definitiva con otros regímenes aduaneros.</p> <p>3. Proceso de Exportación.</p> <p>Laboratorio: Taller - Llenado de la Declaración Aduanera de Mercancías - DAM.</p> <p>2.Control de lectura</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Evalúa de forma sistemática el proceso de exportación; de acuerdo a lineamientos normativos y socioeconómicos. • Evalúa de forma sistemática el proceso de exportación; según la problemática de un entorno socioeconómico. 	<p>Valora la importancia del reclutamiento del capital humano en una organización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza de forma sistemática el proceso de exportación; de acuerdo a lineamientos de la economía nacional. • Analiza de forma sistemática el proceso de exportación; según la problemática de un entorno socioeconómico.
10	<ul style="list-style-type: none"> • Realidad de las negociaciones Internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Evalúa la dinámica de las 		<p>Explica sistemáticamente</p>

	<ul style="list-style-type: none"> • Certificaciones de Seguridad de la Distribución Física Internacional de mercancías: BASC, C- TPAT y OEA. • Programación de rutas 	<p>negociaciones internacionales, en una realidad socioeconómica</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analiza el comportamiento operativo de las negociaciones internacionales; según la problemática de un contexto socioeconómico nacional. 		<p>la dinámica de las negociaciones internacionales en la realidad socioeconómica nacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explica sistemáticamente el comportamiento operativo de las negociaciones internacionales; según la problemática de un entorno socioeconómico.
11	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis del potencial exportador 2. Exigencias del producto 3. Calidad como herramienta de competitividad 	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza los principios de la competitividad para la exportación en un escenario socioeconómico. 		<ul style="list-style-type: none"> • Explica los principios de la competitividad, para la exportación; en un entorno socioeconómico real.

	<p>para la exportación</p> <p>2. Control de lectura</p>	<ul style="list-style-type: none"> Analiza la realidad competitiva de la exportación según la problemática del escenario socioeconómico nacional. 		<ul style="list-style-type: none"> Explica la realidad competitiva, de la exportación; según la problemática del escenario socioeconómico nacional.
12	<p>1. Las ideas de negocio.</p> <p>2. Proceso relacionado a la estrategia Competitiva.</p> <p>3. Control de lectura.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Evalúa el proceso estratégico de los negocios; según la coyuntura socioeconómica nacional. Analiza el proceso estratégico de los negocios; según la problemática de la realidad socioeconómica nacional. 	<p>Muestra interés y responsabilidad en el aprendizaje.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Analiza el proceso estratégico de los negocios; según la realidad de un escenario socioeconómico. Explica el proceso estratégico de los negocios; según la problemática de un escenario socioeconómico.
Trabajo de investigación				

UNIDAD IV : ALTERNATIVA EN LA NEGOCIACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR

Duración en : 04 semanas

Fecha de inicio: 14/11/2022 Fecha de término: 12/12/2022

Capacidad de la Unidad :

C1(E-A). Analiza de forma sistemática, la negociación del comercio exterior, para comprender la efectividad del sistema comercial, en un entorno socioeconómico de la realidad nacional.

C2(I.F). Utiliza el aprendizaje basado en problemas relacionados a la negociación del comercio exterior en un escenario socioeconómico real.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	INDICADORES
13	<p>1. Factores exógenos que afectan las negociaciones internacionales.</p> <p>2. La oferta y forma de validar el sistema comercial.</p> <p>3. Control de lectura.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Analiza los factores exógenos de las negociaciones internacionales; según la realidad socioeconómica. Evalúa los lineamientos de las negociaciones internacionales; según la problemática de 	<p>Muestra interés y responsabilidad en tema de estudio.</p>	<ul style="list-style-type: none"> Explica los factores exógenos de las negociaciones internacionales; según un escenario socioeconómico real. Explica los lineamientos de las negociaciones internacionales;

		la realidad socioeconómica.		según la problemática de un escenario socioeconómico real.
14	1. Factores limitantes del mercado de exportación 2. Control de lectura.	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza los factores limitantes del mercado exportador en un entorno socioeconómico nacional. • Evalúa de forma sistemática al mercado exportador; según la problemática de una realidad socioeconómica . 		<ul style="list-style-type: none"> • Evalúa los factores limitantes del mercado exportador, en un escenario socioeconómico real. • Explica de forma sistemática al mercado exportador ; según la problemática de un escenario socioeconómico real.
15	1. Las competencias	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza 		Explica la dinámica de

	<p>en la venta de mercaderías</p> <p>2. Formas de penetrar en el mercado Internacional</p> <p>3. Control de lectura.</p>	<p>la dinámica de ventas en el mercado internacional en un entorno socioeconómico real.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evalúa la dinámica de ventas en el mercado internacional; según la problemática de un entorno socioeconómico real.. 		<p>ventas en el mercado internacional en un entorno socioeconómico real..</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explica la dinámica de ventas en el mercado internacional; según la problemática de un escenario socioeconómico real..
16	Examen final			
17	Examen Sustitutorio			
Presentación de trabajo de investigación final				

V. ESTRATÉGIAS METODOLÓGICAS.

5.1 ESTRATEGIAS CENTRADAS EN EL APRENDIZAJE.

Aprendizaje basado en el método de aula invertida y por proyectos. Los alumnos durante el proceso de enseñanza van fortaleciendo su aprendizaje con las participaciones, debates y trabajos en equipo. Asimismo, elaboran un trabajo final en función a todo el proceso de enseñanza.

5.2 ESTRATEGIAS CENTRADAS EN LA ENSEÑANZA

Exposiciones en la plataforma Google meet (mediante el ingreso habilitado por el SGA); en el cual se realizan ayudas audiovisuales con exposición magistral del tema, un proceso adecuado de evaluación objetiva y complementado con asesorías y talleres

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDACTICOS

Equipos:

Computadora o Laptop con acceso a internet (plataforma del Google **Meet**). Asimismo, se pueden incorporar otros medios que requieran según la realidad de las condiciones académicas.

Materiales: Formularios; Fuentes de consulta, Diapositivas, guías de prácticas, direcciones electrónicas de internet entre otros

VII. EVALUACIÓN

La evaluación al estudiante en el curso será permanente tanto en la teoría como en la práctica y se evaluará de la siguiente manera:

7.1 Criterios de Evaluación:

Niveles	Procedimientos	Instrumentos
CONCEPTUAL	Exámenes, Prácticas Calificadas.	Prueba Escrita
PROCEDIMENTAL	Trabajos de Investigación.	Ficha de evaluación (Desarrollo, presentación y exposición)
ACTITUDINAL	Comportamiento en el proceso de aprendizaje	Registro de asistencias (según cumplimiento de las participaciones en clase)

7.2 Sistema:

Ponderación (Pesos)

- Examen parcial 1
- Prácticas ,trabajos y exposiciones 1
- Examen Final 1

Para efectos de calcular el resultado final de la evaluación de la asignatura, se utiliza la siguiente fórmula:

$$N.F = (EP \times (1) + PP \times (1) + EF \times (1)) / 3$$

Dónde:

NF = Nota Final

EP = Examen Parcial

PP = Promedio de prácticas (exposiciones y participaciones)

EF = Examen Final

La escala de calificación es de cero (0) a veinte (20)

- El 30% de inasistencias será motivo de desaprobación del curso.

- Nota Final mínima de 10.5

VIII. BIBLIOGRAFIA

9.1 Básica

- Lerma, A. y Marquez, E. (2010). Comercio y Marketing internacional. 4ta Edición. México: Ed.CENCAGE Learning.
- Nueva Ley General de Aduanas D.S. N° 010-2009-EF (Reglamento)
- Luis Achahui Loaiza, Legislación de Derecho Aduanero. Editorial Gráfica Bernilla, 2018.

9.2 Intermedia.

- Blanca Luz Pineda Vásquez.(2011) comercio Exterior, opción del siglo XXI – Kinko's impresores S.A.C.
- Reglamento del Régimen Aduanero Especial – D.S. N° 011-2009-EF

9.3 Avanzado.

- Cornejo Ramírez Enrique, Comercio Internacional hacia una gestión competitiva – 3ra. Edición – Editorial San Marcos – 2010

9.4 Electrónica