



SILABO

COMERCIO INTERNACIONAL

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. Código	:	083530
1.2. Ciclo	:	V
1.3. Créditos	:	3
1.4. Área curricular	:	Formación Profesional
1.5. Condición	:	Obligatoria
1.6. Semestre Académico	:	2017 - I
1.7. Duración	:	16 semanas: 64 horas
1.8. Horas semanales	:	4 HT: 2 HP: 2
1.9. Requisitos	:	Economía Internacional
1.10. Facultad	:	Ciencias Administrativas
1.11. Escuela Profesional	:	Administración de Negocios Internacionales
1.12. Profesores	:	Comisión Académica
1.13. Texto Básico	:	Comercio Internacional - José Luis Jerez Riesco Economía Internacional – Robert J. Carbauch

II. SUMILLA

El curso pertenece al área curricular de formación profesional, es de naturaleza teórica y práctica, tiene por propósito analizar los aspectos teóricos básicos del comercio internacional, las razones por las que se comercia, la incidencia del comercio internacional en la vida económica de los países, los aspectos operativos para la práctica del comercio internacional, la política de promoción a las exportaciones.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Aplica conocimientos generales del comercio exterior y disposiciones legales nacionales e internacionales relacionados en la actividad en el comercio con el exterior.

IV. CAPACIDADES

- J) Reconoce los conceptos y términos utilizados en el comercio exterior de mercancías que constituyen la base del estudio y análisis de la operatividad y problemática del comercio internacional.
- J) Evalúa la organización mundial del comercio, los mecanismos distorsionadores del comercio y los mecanismos reguladores y variables que influyen en el desarrollo de la actividad empresarial ligada al negocio internacional.
- J) Analiza el comercio internacional peruano la operatividad del mismo a través de la evaluación de los Incoterms, el contrato de compraventa internacional y las formas y medios de pago.
- J) Analiza la distribución física internacional y la operatividad aduanera en el comercio el comercio internacional y los costos inherentes a estas operaciones; el comercio de servicios y la relación de éste con el medio ambiente.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: IMPORTANCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL				
CAPACIDAD: Reconoce los conceptos y términos utilizados en el comercio exterior de mercancías que constituyen la base del estudio y análisis de la operatividad y problemática del comercio internacional.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none"> J) Participación activa J) Disposición por aprender 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
1	Introducción. Conceptos básicos, causas, importancia y razones para participar en el comercio internacional.	Presentación de la asignatura Formación de equipos de trabajo	Clase magistral	2
		Discusión de conceptos	Exposición dialogada	2
2	Principales corrientes ideológicas en el comercio internacional	Exposición	Exposición dialogada	2
		Debate en clases	Exposición dialogada	2
3	La globalización y los nuevos retos en el comercio internacional; ventajas y	Exposición Debate en clase	Exposición dialogada	2

	desventajas del proceso de globalización; el comercio como motor del crecimiento económico.		Exposición dialogada	2
4	Procesos de integración, objetivos, razones y principios básicos. Beneficios y grados de integración; bloques regionales.	Exposición Debate en clases	Exposición dialogada	2
			Exposición dialogada	2
Referencias:) Economía Internacional – Robert J. Carbauch) Marketing Internacional – Czinkota/ Ronkainen) Economía internacional – R. Ffrench - Davis				

UNIDAD II LA ORGANIZACIÓN DEL COMERCIO MUNDIAL Y ASPECTOS REGULATIVOS				
CAPACIDAD: Evalúa la organización mundial del comercio, los mecanismos distorsionadores del comercio y los mecanismos reguladores y variables que influyen en el desarrollo de la actividad empresarial ligada al negocio internacional. la metodología de la clasificación arancelaria y la determinación del valor de las mercancías en aduanas orientándolas a la determinación de los tributos en el comercio exterior mediante trabajo de grupos y orientación del docente				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales			
5	Organismos que regulan el comercio internacional. El Gatt, naturaleza, principios básicos e importancia en el comercio internacional.	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
6	La Organización Mundial del Comercio (OMC). Acciones que distorsionan el comercio internacional, El Dumping las Subvenciones	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
7	Mecanismos reguladores del comercio internacional. Mecanismos arancelarios.	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
8	Mecanismos para arancelarios.	Desarrollo de casos prácticos	Trabajo en equipo	2
	Evaluación Parcial		Demostración	2
Referencias:) Comercio Internacional – José Luis Jerez Riesco) Economía Internacional – Robert J. Carbauch) Economía internacional – R. Ffrench - Davis				

UNIDAD III: LA ACTIVIDAD COMERCIAL EN EL MUNDO				
CAPACIDAD: Analiza el comercio internacional peruano, la operatividad del mismo a través de la evaluación de los Incoterms, el contrato de compraventa internacional y las formas y medios de pago.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales			
9	Evaluación de la política de comercio exterior peruano	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
10	Los Incoterms, clasificación y evaluación. Desarrollo de casos.	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2

11	El contrato de compraventa internacional. Desarrollo de casos.	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
12	Formas y medios de pago Desarrollo de casos	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
Referencias:) Comercio Internacional – José Luis Jerez Riesco) Los Incoterms 2010 de la Cámara de Comercio Internacional) Convención de las Naciones Unidas sobre Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías.				

UNIDAD IV: DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL Y COMERCIO DE SERVICIOS				
CAPACIDAD: Analiza la distribución física internacional y la operatividad aduanera en el comercio internacional y los costos inherentes a estas operaciones; el comercio de servicios y la relación de éste con el medio ambiente.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Cumplimiento de responsabilidades			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
13	La distribución física internacional; costos en el proceso de distribución.	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
14	El transporte internacional de carga. El contrato de transporte. El transporte de bienes en contenedores.	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos.	Exposición dialogada	2
			Trabajo en equipo	2
15	La operatividad aduanera en el comercio internacional y sus costos.	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos.	Exposición dialogada	1
			Trabajo en equipo	1
	Comercio de servicios. Comercio internacional y medio ambiente.	Exposición docente y desarrollo de casos prácticos.	Exposición dialogada	1
			Trabajo en equipo	1
16	Examen Final		Demostración	2
				2
Referencias:) Distribución comercial – Salvador Miguel Peris) Decreto legislativo N° 1053 Ley General de Aduanas) Fundamentos del Comercio Internacional – Franklin Duarte				

VI. METODOLOGÍA

6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

- Clase magistral
- Exposición problémica
- Demostración

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- Exposición dialogada
- Trabajo en equipo
- Estudio de casos
- Solución de casos

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- Fuentes de información
- Equipos informáticos
- Multimedia
- Separatas

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es un componente del proceso formativo que implica el recojo de información sobre los rendimientos y desempeños del estudiante. Permite el análisis para mejorar el proceso de enseñanza – aprendizaje. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso , según la siguiente Tabla:

Evaluación Académicas	Peso
Prueba de entrada	Sin nota
Evaluación de Proceso	60%
Examen Parcial	20%
Examen Final	20%

- Antes: prueba de entrada.-Se realiza una evaluación inicial, diseñada para recoger los saberes que posee el estudiante para asumir la asignatura y cuyo resultado no interviene en el cálculo de la calificación de la asignatura.
- Durante: Evaluación de Proceso.- De acuerdo al objetivo de aprendizaje de la asignatura se evalúan las competencias adquiridas por el estudiante utilizando los criterios establecidos en el anexo N° 1
- Examen: Parcial y Final.- Se evalúa los productos del aprendizaje, al finalizar una o más unidades de aprendizaje, usándose la prueba escrita como instrumento de medición (examen parcial y examen final).

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

9.1. Fuentes bibliográficas

-) Economía Internacional Robert J. Carbauch 2009 Edit. CENGAGE Learning
-) Distribución Comercial – Salvador Miguel Peris 2008 Edit. ESIC
-) Comercio Internacional – José Luis Jerez Riesco 2007 Edit. ESIC
-) Fundamentos del Comercio Internacional Franklin Duarte 2008 Edit Lim.
-) Economía Internacional Dominick Salvatore
-) Negocios Internacionales John D. Daniels Lee H. Radebaugh
-) Economía Internacional R. Ffrench – Davis
-) Incoterms 2010 Cámara de Comercio Internacional
-) Seguro marítimo lo que Ud.debe saber Tijetro y Payet
-) Carga aérea: Teoría y práctica Ortega Alcocer

9.2. Fuentes electrónicas

-) <http://www.sunat.gob.pe/>
-) <http://www.indecopi.gob.pe/>
-) <http://www.bcrp.gob.pe/>
-) <http://www.wcoomd.org/>
-) <http://www.wto.org/>