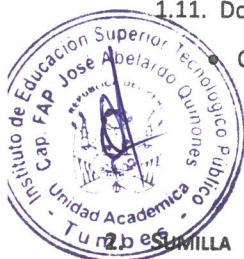


SÍLABO DE COMERCIO INTERNACIONAL

1. DATOS GENERALES

- 1.1. Nombre de la institución : IESTP "Cap. FAP José Abelardo Quiñones" de Tumbes
- 1.2. Periodo académico :
- 1.3. Programa de estudios : Administración de Empresas
- 1.4. Módulo técnico profesional : Gestión de la Comercialización
- 1.5. Unidad didáctica : Comercio Internacional
- 1.6. Semestre académico : IV
- 1.7. Créditos : 4
- Teóricos : 2
 - Prácticos : 2
- 1.8. Extensión horaria : 05 horas semanales / 80 horas semestrales
- Teoría : 03 horas semanales / 48 horas semestrales
 - Práctica : 02 horas semanales / 32 horas semestrales
- 1.9. Horario :
- 1.10. Duración : 16 semanas
- Fecha de inicio :
 - Fecha de término :
- 1.11. Docente :
- Correo Electrónico :



La unidad didáctica de Comercio Internacional; es de naturaleza teórico – práctico tiene como 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.

3. COMPETENCIA DEL MÓDULO TÉCNICO PROFESIONAL

Emplea, Coordina el proceso de importación y exportación de productos y servicios de acuerdo a la información comercial, logística y normativa nacional e internacional vigente.

4. CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

Comprende la importancia del Comercio Internacional para realizar el proceso de exportación e importación de mercancías, considerando la logística, la documentación relativa a las operaciones internacionales en el marco económico, contractual y legal.

5. INDICADOR DE LOGRO

- Identificar los beneficios del Comercio Exterior para la empresa, considerando sus potencialidades y oportunidades.
- Identificar las normas y acuerdos internacionales a aplicar en cada operación de comercio internacional.

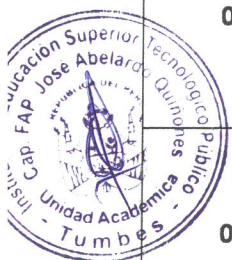
SÍLABO DE COMERCIO INTERNACIONAL

6. COMPETENCIA PARA LA EMPLEABILIDAD TRANSVERSAL

- Analiza los mercados globales y el acceso que se puede tener a ellos a través de las múltiples oportunidades que ofrece el mundo interconectado.
- Desarrolla prácticas comerciales en el intercambio bienes y servicios que le permitan acceder a diferentes partes del mundo.

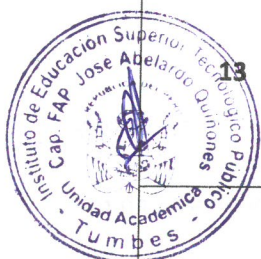
7. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE Y CONTENIDOS

Semanas/ Fecha	Elementos de capacidad	Actividades de aprendizaje/sesiones	Horas
01	Identificar los beneficios del Comercio Exterior para la empresa.	Introducción al comercio internacional – socialización	04
02	Identificar los beneficios del Comercio Exterior para la empresa, considerando sus potencialidades y oportunidades	La Globalización	04
03	Identificar los beneficios del Comercio Exterior para la empresa.	La Empresa y el Comercio Internacional	04
04	Reconoce las reglas Internacionales para operar internacionalmente	Normas Internacionales	04
05	Reconoce las reglas Internacionales para operar internacionalmente	Casos de INCOTERMS	04
06	Utiliza la documentación en las operaciones del Comercio Exterior, de acuerdo a las normas vigentes.	Exportación	04
07	Analiza y describe los requisitos para el comercio exterior.	Modalidades de Exportación	04



SÍLABO DE COMERCIO INTERNACIONAL

08		<i>Evaluación.</i>	04
09	Identifica los tipos de aranceles aplicables en la importación.	Importación	04
10	Reconoce los tipos de mercancías prohibidas y restringidas de importación.	Modalidades de Importación.	04
11	Reconoce los medios de transporte a utilizar según el tipo de mercancía.	Transporte Internacional.	04
12	Reconoce la diferencia entre modo y medio de transporte internacional.	Clasificación del Transporte Internacional	04
13	Identifica la importancia de la balanza comercial en el comercio internacional.	Balanza de Pagos y Balanza Comercial.	04
14	Identifica la importancia de los principales acuerdos de integración.	Acuerdos de Integración Económica.	04
15	Identifica los temas que se negocian en los acuerdos de integración.	Principales Acuerdos de Integración Económica.	04
16		<i>Segunda Evaluación</i>	04
17		<i>Recuperación con docente</i>	04



SÍLABO DE COMERCIO INTERNACIONAL

18	<i>Recuperación con Jurado</i>	04
----	--------------------------------	----

8. RECURSOS DIDÁCTICOS

Medios: Clases teórico – prácticas con ayuda audiovisual, clases en línea vía Q10, Zoom, foro, chat, correo, vídeos tutoriales, vídeos explicativos, organizadores visuales, presentación multimedia.

Materiales: Separatas digitales y/o prácticas del módulo a desarrollar, Laptop, Celular.

9. METODOLOGÍA

Expositiva y participativa (Interacción permanente Docente – Alumno).

Cultura participativa y trabajo en equipo.

Análisis de lecturas y conversatorios, ensayos, foros y debates; a fin de expresar los niveles de pensamiento creativo, crítico y reflexivo

Investigación permanente y sustentación de propuestas

10. EVALUACIÓN

El proceso de evaluación será permanente y comprenderá:

Evaluación Formativa Interactiva: participación activa en las clases, conversatorios o debates.

En las exposiciones primara la capacidad reflexiva, la correlación de criterios, el análisis y pensamiento lógico y rubricas.

Actividades de Aprendizaje: análisis de lecturas, Trabajos virtuales e Informes de Investigación personal o grupal, elaboración de organizadores gráficos.

- ✓ De la asistencia: la falta al 30% de las Sesiones de Aprendizaje determina la inhabilitación de la Unidad Didáctica y la justificación se hará únicamente con documentación oficial emitida a la Dirección del Instituto.
- ✓ El calificativo mínimo aprobatorio es de trece (13), para el proceso de recuperación el estudiante deberá tener una nota desaprobatoria entre diez (10) y doce (12); el que obtenga una nota por debajo de diez (10) desaprueba la Unidad Didáctica.
- ✓ Los estudiantes deberán ingresar al aula virtual en la hora indicada.

11. FUENTES DE INFORMACIÓN

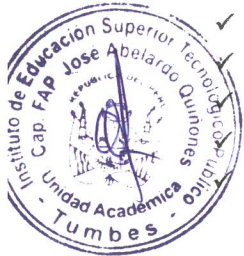
BILIOGRAFIA

- ✓ Manual de comercio exterior Ministerio de Comercio Exterior 2007
- ✓ Manual de Negocios internacionales - IPAE, 2005
- ✓ MAYORGA Introducción a los Negocios Internacionales Lima Universidad del Pacífico 1994.
- ✓ BERTRÁN, J. Marketing internacional avanzado 2da ed.España. Prentice Hall 1997.
- ✓ RUGMAN Negocios internacionales: Un Enfoque de Administración Estratégica 4ta Ed. México 1997
- ✓ MAYORGA David Casos Peruanos de Negocios Internacionales. 1ra Ed. Lima Universidad del Pacífico. 1995

SÍLABO DE COMERCIO INTERNACIONAL

PAGINAS WEB

- ✓ www.google.com.
- ✓ <http://es.wikipedia.org/wiki/DBA>
- <http://www.siicex.gob.pe>
- <http://www.mincetur.gob.pe>
- <http://www.monografias.com>
- <http://www.promperu.gob.pe>



Tumbes



CPC. Enberto Guerrero Mateo
Jefe (e) Unidad Académica

