



SILABO COMERCIO EXTERIOR

I. INFORMACIÓN GENERAL:

1.1. SECTOR ECONÓMICO	:	ACTIVIDADES PROFESIONALES, CIENTÍFICAS Y TÉCNICAS
1.2. FAMILIA PRODUCTIVA	:	SERVICIOS PRESTADOS A EMPRESAS
1.3. ACTIVIDAD ECONÓMICA	:	ACT. ADM. Y DE APOYO DE OFICINA Y OTRAS ACT DE APOYO A EMPRESAS
1.4. PROGRAMA DE ESTUDIO	:	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
1.5. MODULO PROFESIONAL	:	GESTIÓN ESTRATÉGICA
1.6. UNIDAD DIDACTICA	:	COMERCIO EXTERIOR
1.7. PERIODO ACADEMICO	:	2023-II.
1.8. CRÉDITOS	:	3 CRÉDITOS
1.9. N° DE HORAS	:	TEÓRICA : 16 Horas PRÁCTICA : 64 Horas TOTAL DE HORAS : 80 Horas
1.10. DURACIÓN	:	INICIO : 21/08/2023 TÉRMINO : 22/12/2023
1.11. DOCENTE	:	ROXANA SHAKIRA CEDILLO VILELA
1.12. PÁGINA WED	:	www.istjaq.edu.pe
1.13. CORREO ELECTRÓNICO	:	rcedillovilela@gmail.com

I. SUMILLA

La unidad didáctica de Comercio Exterior; es de naturaleza teórico – práctico tiene como propósito analizar los aspectos teóricos básicos del comercio exterior, las razones por las que se comercia, la incidencia del comercio exterior en la vida económica de los países, los aspectos operativos para la práctica del comercio exterior.



II. CAPACIDADES TÉCNICAS O ESPECÍFICAS

UC3 C6: Evaluar las herramientas de financiamiento más adecuadas para las operaciones de la empresa, teniendo en cuenta el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

III. INDICADORES DE LOGRO DE CAPACIDAD

- C6 I1 Identifica nichos de mercado en un contexto mundial teniendo en cuenta las ventajas y desventajas.
- C6 I2 Sugiere las fuentes de financiamiento y las operaciones bancarias más adecuadas para la empresa, sustentando su elección.
- C6 I3 Evalúa los tributos generados por el uso de las herramientas de financiamiento a aplicar, considerando los beneficios para la empresa.

IV. COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD

- Expresa información, conceptos, ideas, hechos en forma oral o escrita para comunicarse e interactuar con las personas en contextos sociales y laborales diversos.
- Ejerce el liderazgo de una manera efectiva asumiendo un comportamiento ético en su entorno laboral.
- Trabaja en equipo en su entorno laboral fomentando la cohesión del equipo para alcanzar los resultados previstos.
- Emplea tecnologías de la información y comunicación para la gestión y toma de decisiones de la empresa.
- Realiza acciones eco eficientes que promuevan el cuidado del medio ambiente en su entorno social y laboral (considerando las normas ISO y otros).



ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Semana/ Fecha	Indicador de capacidad	Actividad de aprendizaje/Sesiones	Contenidos Básicos	Horas
Semana 01	C6 I1 Identifica nichos de mercado en un contexto mundial teniendo en cuenta las ventajas y desventajas.	Introducción a la unidad didáctica y socialización de silabo.	-Conceptos básicos. -Socialización de sílabo.	5 horas
Semana 02		La empresa.	-Definición. -Clasificación. -Formalización de la empresa.	5 horas
Semana 03		La empresa y los negocios internacionales.	-Importancia. -Condiciones para exportar. -Efectos de la globalización económica.	5 horas
Semana 04		Comercio Exterior	-Actores que participan en los negocios internacionales. -Variables en los negocios internacionales.	5 horas



Semana/ Fecha	Indicador de capacidad	Actividad de aprendizaje/Sesiones	Contenidos Básicos	Horas
Semana 05	C6 I1 Identifica nichos de mercado en un contexto mundial teniendo en cuenta las ventajas y desventajas.	Factores y oportunidades de las empresas peruanas para exportar.	-Oferta exportable de bienes y servicios. -Clasificación de la oferta exportable. -Requisitos para exportar.	5 horas
Semana 06		Partidas arancelarias – medidas arancelarias y no arancelarias.	-Partidas arancelarias. -Medidas arancelarias. -Medidas no arancelarias.	5 horas
Semana 07		Marketing internacional.	-Plan de marketing. -Funciones del área de marketing. -Análisis de mercado. -Análisis de la competencia. -Diseño de estrategias de marketing.	5 horas
Semana 08		Evaluación de indicador de capacidad	Evaluación teórica Evaluación de tareas	5 horas
Semana 09	C6 I2 Sugiere las fuentes de financiamiento y las operaciones bancarias más adecuadas para la empresa, sustentando su elección.	Importación.	-Concepto. -Importancia. -Ventajas y desventajas.	5 horas
Semana 10		Exportación.	-Concepto. -Importancia. -Ventajas y desventajas.	5 horas
Semana 11		Regímenes aduaneros económicos.	-Importación temporal. -Régimen de perfeccionamiento activo. -Zonas y depósitos francos.	5 horas



Semana/ Fecha	Indicador de capacidad	Actividad de aprendizaje/Sesiones	Contenidos Básicos	Horas
Semana 12	C6 I3 Evalúa los tributos generados por el uso de las herramientas de financiamiento a aplicar, considerando los beneficios para la empresa.	Contratación internacional.	-Contrato internacional. -Incoterms 2020. -Clasificación de los incoterms 2020.	5 horas
Semana 13		Integración económica internacional.	-Beneficios de la integración económica. -Sistemas generalizados de preferencias arancelarias. -Etapas del proceso de integración económica.	5 horas
Semana 14	C6 I3 Evalúa los tributos generados por el uso de las herramientas de financiamiento a aplicar, considerando los beneficios para la empresa.	Bloques de naciones y grupos económicos.	-Principales bloques económicos. -Principales grupos económicos.	5 horas
Semana 15		Presentación exposición de plan de comercio exterior.	-Exposición de trabajo final	5 horas
Semana 16		Evaluación de indicador de capacidad	Evaluación teórica Evaluación de tareas	5 horas
Semana 17		Evaluación de indicador de capacidad(Recuperación con docente	Evaluación teórica Evaluación de tareas	5 horas
Semana 18	Retroalimentación del proceso de enseñanza para alumnos desaprobados	Evaluación con jurado	Evaluación del indicador no logrado por el alumno	5 horas



V. RECURSOS DIDACTICOS ASÍNCRONOS Y SÍNCRONOS

- Una PC.
- Videos
- Tareas
- PPT
- PDF
- Internet

VI. METODOLOGIA

El proceso de enseñanza es teórico practica activa y promoverá el trabajo autónomo y cooperativo, cuyas estrategias que se estarían utilizando son:

1) Estrategias

- Prácticas orales
- Preguntas orientadoras
- Discusión guiada
- Trabajo en pareja
- Trabajo en equipo
- Demostración
- Trabajos de investigación
- Prácticas dirigidas

2) Técnicas

- Observación de actividades realizadas por los alumnos
- Preguntas formuladas por el docente
- Trabajos y ejercicios en clase individual y en equipo
- Pruebas o exámenes
- Exposición
- Diálogo

3) Instrumentos

- Cuestionarios
- Guías de observación



VII. EVALUACIÓN

Requisitos de Aprobación:

- Asistencia a la unidad mayor al 70%. Los estudiantes que tengan el 30% de inasistencias injustificadas serán desaprobados automáticos.
- Se utilizará el sistema de calificación vigesimal. El calificativo mínimo aprobatorio es 13 (trece). En todos los casos la 0.5 o más se considera como una unidad a favor del estudiante.
- Los estudiantes que al culminar el desarrollo de una capacidad terminal obtengan nota desaprobatoria, entre 10 (diez), 11 (once), 12 (doce), tienen derecho a un proceso de recuperación, lo cual se efectúa después de finalizar la Unidad Didáctica.
- La evaluación comprenderá los aspectos conceptuales, procedimentales.
- Asistencia obligatoria a las prácticas. No hay recuperación de prácticas.
- Evaluaciones escritas.
- La evaluación será permanente, se considerará tareas académicas (TA), así como guías de evaluación, distribuidas de la manera siguiente:

➤ Promedio de guías de evaluación intermedia (GEI 01 Y 02)= Evaluación intermedia (EP)

➤ Promedio de guías de evaluación de resultado (GER 01 Y 02)= Evaluación de resultado (ER)

➤ El peso asignado a los instrumentos de evaluación es como se indica:

Evaluación intermedia	(EI)= Peso 3
Tarea académica	(TA)= Peso 3
Evaluación de resultado	(ER)= Peso 4

➤ El promedio final de la Unidad Didáctica se obtendrá de la siguiente manera:

$$PF = \frac{3EI + 3TA + 4ER}{10}$$



VIII. 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

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>

.....
Docente Responsable
Lic. Roxana Shakira Cedillo Vilela