****

**UNIVERSIDAD NACIONAL**

**JOSE FAUSTINO SÁNCHEZ CARRION**

**FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL, SISTEMAS E INFORMÁTICA**

**ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE INGENIERIA INDUSTRIAL**

**SILABO**

***COMERCIO INTERNACIONAL***

1. **DATOS GENERALES:**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1.1. | CODIGO | : 510 | |  |  |  |  |  |
| 1.2. | ESCUELA | : Ingeniería Industrial | | | | | | |
| 1.3. | DEPARTAMENTO | : Ingeniería | | | | | | |
| 1.4. | CICLO DE ESTUDIOS | : IX | | | | | | |
| 1.5. | CREDITOS | : 3,0 |  |  |  |  |  |  |
| 1.6 | PLAN DE ESTUDIOS | : 08 |  |  |  |  |  |  |
| 1.7. | CONDICIÓN | : Electivo. | | | | | | |
| 1.8. | HORAS SEMANALES | : 4 |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  | T = 2 | | P = 2 | L = 0 |  | |
|  |  |  |  | |  |  |  | |
| 1.9 | PRE-REQUISITO | : Estudio de Mercado | | | | | | |
| 1.10 | SEMESTRE ACADEMICO | : 2018 – I | | | | | | |
| 1.11 | DOCENTE | : Ing. Jorge Luis Feliciano Amado. | | | | | | |
|  |  | E-Mail:[aproducir@gmail.com](mailto:aproducir@gmail.com) | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |



1. **SUMILLA:**

Conceptos básicos del comercio y Negocios Internacionales; La integración y los mercados subregionales; Mercado Internacional; El financiamiento del comercio exterior; Aspectos del Comercio exterior; Derecho Comercial; Transportes.

1. **METODOLOGIA DE ENSEÑANZA**

**3.1 Competencias:** Reconocer los términos relacionados al comercio internacional, analizar los aspectos de los mercados internacionales; Identificar fuentes de financiamiento, derechocomercial y transportes para el comercio internacional.

**3.2. Estrategias Metodológicas:** Desarrollo de casos prácticos, trabajo en equipo, exposición de trabajos, investigación bibliográfica, análisis de casos.

**3.3 Medios y Materiales**: Separatas, lecturas seleccionadas, Proyector, ayudas visuales, correo electrónico.

**IV.** **CONTENIDO TEMATICO Y CRONOGRAMA**

**UNIDAD I: CONCEPTOS BÁSICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL**

**PRIMERA SEMANA:**

**El Comercio Internacional. Conceptos Objetivo:** Proporcionar pautas yconceptos básicos en el comercio internacional.

**Lectura:**

Proceso Operativo de Exportación

PROMPEX.

**SEGUNDA SEMANA:**

**Cotizaciones e incoterms**

**Objetivo:** Conocer los usos yaplicaciones de los incoterms y su

importancia en las cotizaciones internacionales.

**Lectura:**

Proceso Operativo de Exportación PROMPEX.

**UNIDAD II:**

**REGIMENE ADUANERO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**TERCERA SEMANA:**

**REGIMENES ADUANEROS**

**Objetivo:** Conocer los procedimientos ydocumentos necesarios para efectuar una exportación.

**Lectura** **:**

Regimenes aduaneros de PROMPEX.

**CUARTA SEMANA:**

**Negociaciones Internacionales**

**Objetivo:** Conocer los lineamientosnecesarios para realizar una exitosa

negociación en el comercio internacional.

**Lectura** **:**

Diapositivas y Separata sobre Negociaciones Internacionales.

**UNIDAD III: NOMENCLATURA Y CLASIFICACION ARANCELARIA**

**QUINTA SEMANA:**

**Nomenclatura Arancelaria**

**Objetivo:** Dar a conocer laclasificación oficial para mercancías a exportar del Perú así como de los sistemas de clasificación internacional.

**Lectura:**

Normas Legales de El Peruano

**UNIDAD IV: EL TRANSPORTE INTERNACIONAL, ENVASES Y EMBALAJES**

**SEXTA SEMANA***:*

**El Transporte Internacional**

**Objetivo:** Conocer aspectos relevantesdel proceso de logística internacional referido al transporte de productos para exportar.

**Lectura:**

Presentación: El transporte Internacional.

**SEPTIMA SEMANA:**

**Envases y Embalajes**

**Objetivo:** Dar a conocer la importanciadel empaque y embalaje de los productos en el comercio internacional.

**Lectura:**

Presentación: Envases y Embalajes

**OCTAVA SEMANA:**

**EVALUACIÓN: PRIMER PARCIAL*.***

**UNIDAD V: EL SISTEMA DE PAGO**

**INTERNACIONAL**

**NOVENA SEMANA:**

**Formas de pago. Fuentes y Formas de**

**financiamiento**

**Objetivo:** Conocer las modalidades depago internacional utilizadas en el en los procesos de exportación.

**Lectura:**

Separata: Financiamiento del Comercio Exterior. Autor: Jorge Feliciano.

**UNIDAD VI: INTELIGENCIA COMERCIAL**

**DECIMA SEMANA :**

**Investigación de Mercados**

**Objetivo:** Conocer el uso deherramientas para el estudio y análisis de productos y mercados para el comercio internacional.

**Actividad:** Extraer información de TradeMap de la web de Prompex y ADEX

**DECIMA PRIMERA SEMANA:**

**E-comerce**

**Objetivo:** Conocer la definición ycaracterísticas principales del comercio electrónico.

**Lectura:**

Presentación E-comerce

**UNIDAD VII: MARKETING APLICADO AL**

**COMERCIO INTERNACIONAL**

**DÉCIMA SEGUNDA SEMANA:**

**Mercadeo Internacional**

**Objetivo:** Conocer las estrategias de

marketing aplicada al comercio internacional de productos.

**Lectura:**

Separata Estrategias de Marketing – Philip Kotler y presentación de Oferta de PYMES Exportadoras ADEX.

**UNIDAD VIII: INTEGRACIÓN DE**

**MERCADOS**

**DECIMA TERCERA SEMANA:**

**LA COMUNIDAD ANDINA-CAN**

**Objetivo:** Conocer los objetivos yconformación de la CAN y sus integrantes.

**Lectura:**

Separata: El sistema andino de integración

**DECIMA CUARTA SEMANA:**

**EL MERCOSUR**

**Objetivo:** Conocer los objetivos yconformación del MERCOSUR y sus integrantes.

**Lectura:**

Presentación EL MERCOSUR

**DECIMA QUINTA SEMANA**

Exposiciones de Trabajos asignados por Equipos.

**DECIMA SEPTIMA SEMANA:**

***EVALUACIÓN: SEGUNDO PARCIAL***

**DECIMO SEPTIMA SEMANA:**

***EXAMEN SUSTITUTORIO Y* *ENTREGA DE ACTAS***

**TOTAL: 17 SEMANAS**

**V. METODOLOGIA DE EVALUACION:**

REQUISITOS:

* Tener 70% de asistencia.
* Desarrollo de monografías.
* Elaboración de trabajos de campo.
* Desarrollo de actividades en equipo.
* Desarrollo de actividades individuales.

PROCEDIMIENTO DE EVALUACION:

El sistema de evaluación comprende la evaluación teórico-practica y los trabajos académicos.

1. Para la evaluación teórico-practica:
   * + Evaluación Escrita: pruebas escritas desarrollo de ejercicios.
     + Evaluación Oral: pruebas orales, exposiciones y participación en las discusiones y demostraciones.
2. Para la evaluación mediante trabajos académicos:
   * + Trabajos de investigación de campo – solución de casos -Comentarios de lecturas; con exposición obligatoria.
     + El trabajo debe tener la estructura sugerida por el docente.
   * Debe entregarse en la fecha acordada.
3. Condiciones de Evaluación:

Al término de las evaluaciones finales se programará un examen de carácter sustitutorio a una nota desaprobatoria obtenida en la evaluación teórico práctica y que corresponden al promedio1 ó promedio 2, siempre y cuando acrediten un promedio no menor a siete (07) y el 70% de asistencia al curso.

d) Examen sustitutorio:

El examen sustitutorio tendrá una escala valorativa de 0 a 20, para ello el docente utilizará la columna correspondiente en el Registro de Evaluación. El promedio final para dichos estudiantes no excederá a la nota doce (12).

e) Obtención de la Nota Final

Para esta asignatura se utilizará el sistema

de ponderación siguiente:

Nota Final = P1(0.35)+P2(0.35) + P3 (0.30)

**VI. BIBLIOGRAFIA BASICA**

1. ADEX DATA TRADE

2. COMEX. Revistas Comercio Exterior.

3. EL PERUANO. Normas Legales del sobre clasificación arancelaria.

4. MINCETUR. www.mincetur.gob.pe

5. SWISSCONTACT. Tecnología de la información en pymes peruanas. Mercadeando

6. PROMPEX. www.prompex.gob.pe

7. PROMPYME. www.prompyme.gob.pe

Noviembre de 2017

**Profesor del Curso:**

*Ing. Jorge Luis Feliciano Amado*