



## TÉCNICA DE COMERCIO EXTERIOR

### I. DATOS GENERALES

1- Código	: 100075
2- Pre –requisito	: ADM. MARKETING INTERNACIONAL, ECO. COMERCIO INTERNACIONAL
3- Créditos	: 04
4- Horas	: 04 (04 Teoría)
5- Semestre Académico	: 2017 -I
6- Ciclo	: X

### II. SUMILLA

La asignatura es de carácter teórico-práctico, orientada a desarrollando conocimientos sobre el área y la profesión relacionados con el comercio internacional como alternativa para ampliar mercados e incrementar la rentabilidad de las empresas. Posibilitando que el estudiante desarrolle capacidades de abstracción, análisis y síntesis y que se familiarice con la operatividad del comercio internacional, que le permitan generar capacidad de investigación y habilidades para buscar, procesar y analizar información procedente de las diversas fuentes que le permitan conocer las formas de contratación internacional, medios de pago, reglamentaciones aduaneras.

### III. CAPACIDADES GENERALES:

- Capacidad de aprender y actualizar permanentemente .
- Capacidad para identificar, plantear y resolver problemas.
- Capacidad para tomar decisiones

### IV. CAPACIDADES ESPECÍFICAS:

- Desarrolla conocimientos sobre el mercado y las necesidades existentes del consumidor.
- Comprende el comportamiento del consumidor así como relación del medio socio-cultural
- Analiza la diversidad y aplica la responsabilidad social y compromiso con el lugar futuro de comercialización.

I. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: El Comercio Internacional.			
SEMANA	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
1 y 2	Evolución del comercio mundial, valores y volúmenes. El comercio mundial por sectores. Principales países exportadores e importadores. Los países de América Latina El comercio exterior peruano: Exportaciones e importaciones. Productos y empresas.	Realiza un juicio sobre la posibilidad de exportación  De productos para la empresa y la vida cotidiana del hombre.	Exposición dialogada
3 y 4	<b>La Organización Mundial de Comercio (OMC)</b>  Acuerdo sobre agricultura Acuerdo sobre Textiles y vestido Acuerdo general sobre Subvenciones y medidas compensatorias Acuerdo general sobre el comercio de servicios Acuerdo sobre la propiedad intelectual relacionada con el comercio	Elabora un cuadro o mapa conceptual señalando las características de los diferentes acuerdos internacionales, destacando las variables de estudio de cada una.	Dinámica grupal/debate en clase
	EVALUACIÓN PARCIAL		
5	<b>Motivos para iniciarse en los negocios internacionales</b> Estrategias de entrada en el mercado internacional Consideraciones para exportar. Selección de mercados internacionales	Relaciona y compara las características de la economía Internacional para evaluar mercados	Clase Expositiva/Debate en clase  Discusión de caso

	Unidad II: Contratación internacional		
6 y 7	La cotización, tipos de cotización. Contratos de compra venta internacional. Consenso de las partes El documento contrato Convención de las Naciones Unidas sobre contratos de compra-venta internacional de mercancías. Los Incoterms 2000	Propicia un debate acerca de la cultura económica Internacional, para analizar los diferentes contratos de negociación.	Exposición dialogada

SEMANA	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
8	<b>Medios de pago</b> Medios de pago en el comercio internacional. La Carta de crédito. La orden de pago. Remesa simple, Remesa documentaria. Las Reglas y Usos Uniformes Relativos a Créditos Documentarios (UCP 500)	Reflexiona acerca de tus habilidades y características como emprendedor a la luz del texto.	Control de lectura
			Discusión de caso
			Exposición dialogada

UNIDAD III: Aduanas, Aranceles y regímenes aduaneros			
SEMANA	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE

9	Las aduanas y el comercio exterior: Funciones de aduanas, El agente de aduanas Nomenclatura arancelaria. Despacho aduanero. Principales documentos utilizados en las operaciones aduaneras Regímenes, operaciones y destinos aduaneros Régimen tributario aduanero. Liquidación de derechos aduaneros. Infracciones, sanciones y apelaciones. Delitos aduaneros	Elabora mapa conceptual o resumen que le permita entender las diferentes funciones y tramites aduaneros a realizar, acción teórica práctica de la misma.	Control de lectura
	EVALUACIÓN PARCIAL 2		
9	-Clasificación de costos, determinación del precio de venta y la contribución marginal.	Desarrolla un caso grupal, calculando el punto de equilibrio, el precio de venta y la contribución marginal	Ejercicios prácticos
	-Punto de equilibrio.  Lecturas seleccionadas y ejercicios prácticos		Análisis de casos

UNIDAD IV: EL MARKETING: FUNDAMENTOS Y APLICACIONES			
SEMANA	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
10, 11 y 13	Continúa la Unidad de aduanas.	Discute acerca de los diferentes usos que se le da la acción de aduanas	Control de lectura
			Discusión de caso

	<b>EVALUACIÓN PARCIAL 3</b>		
--	-----------------------------	--	--

UNIDAD V: LA LOGISTICA Y ELL COMERCIO EXTERIOR			
SEMANA	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE
14, 15 y 16	<b>Aspectos logísticos del comercio exterior</b> Transporte internacional de mercancías Transporte marítimo internacional. Servicios marítimos. Las conferencias marítimas. Líneas no conferenciadas. Transporte marítimo en contenedores. Contrato de fletamento. El dispatch. El demurrage. Transporte Aéreo. Sus ventajas. Tarifas de carga aérea. Transporte por carretera.	Estudia una empresa peruana a la luz de la teoría vista en clases, y aplica la Fórmula Empresarial Y <b>POSIBILIDADES DE EXPORTACIÓN.</b>  Desarrolla una estrategia que contribuya a la promoción de la misma en el medio competitivo donde opera.	Control de lectura  Discusión de caso
16	<b>Promoción comercial internacional</b> Mecanismos de promoción: Ferias, Misiones comerciales, viaje de negocios Promoción directa. Promoción al importador Publicidad y uso de medios	Evaluar las diferentes alternativas de promocionar sus productos en los mercados de exportación...	Control de lectura  Discusión de caso

EVALIUACIÓN FINAL.			

## V: ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

### Lecturas

Las lecturas contenidas en las separatas deben ser leídas previamente. Se tomarán controles de lecturas referidos a ellas. Es importante leer los materiales asignados para cada sesión, de manera que se pueda complementar el tratamiento de los mismos en clase.

### Casos y ejercicios

A lo largo del curso se desarrollarán casos aplicativos, además el estudio de los conceptos teóricos será complementado con ejercicios y pequeñas investigaciones.

### Participación en clase

La participación en clase es de primera importancia en el curso, la participación incluye no solamente los aportes referidos al tema a tratar, sino las preguntas que surgieran con referencia a él.

## MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

- Equipos: Pizarra, equipo multimedia, papelógrafos, plumones.
- Materiales: Separatas, lecturas, casos de estudio, dinámicas seleccionadas.
- Medios electrónicos: Web sites relacionadas a la asignatura, videos, entre otros.

## EVALUACIÓN

El promedio final de curso es producto de una media ponderada que considera los siguientes pesos:

- |                        |     |
|------------------------|-----|
| • Evaluación Parcial 1 | 10% |
| • Evaluación Parcial 2 | 20% |
| • Evaluación Parcial 3 | 20% |
| • Evaluación Final     | 30% |
| • Evaluación Continua  | 20% |

## II. BIBLIOGRAFÍA

- Acerenza Miguel Ángel. Marketing Internacional. Ed Trillas. 1995
- Asscodes & Asmer international. Instrumentos Financieros del Comercio Internacional. Ed. Fundación Confemetal. 1999.
- CCI Cámara de Comercio Internacional. UCP 500
- CCI Cámara de Comercio Internacional. Incoterms 2000. ICC Publications N° 560
- Cornejo Ramírez, Enrique. Comercio Internacional, hacia una gestión competitiva. Ed. San Marcos. 1998
- Cosío Jara, Fernando. Comentarios a la Ley general de Aduanas. 2da Ed. 2001
- Ledesma Carlos. Principios de Comercio Internacional. 3ra ed. Ediciones Macchi. 1990.
- Malca G., Oscar Comercio Internacional. 2da. Ed. Centro de Investigación. 2004.
- OMC (Organización Mundial de Comercio) Estadísticas del comercio internacional 2003
- Rutter Leo. Cómo exportar e importar en el Perú. Editora Bussines EIRL. 2003.
- Sandoval Aguilar, Luis. Logística Internacional de Importaciones. 1ra Ed. Superintendencia Nacional de Aduanas. 2002
- Sierralta Ríos, Anibal. Contratos de Comercio Internacional. 3ra. Ed. Fondo Editorial PUCP. 1998.

PARA USO EXCLUSIVO DEL ALUMNO EN EL SEMESTRE 2017-I