



## MODELO DE SÍLABO ADAPTADO PARA EL PERIODO DE ADECUACIÓN A LA EDUCACIÓN NO PRESENCIAL

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Escuela Profesional de Administración de Negocios Globales

### SÍLABO 2020-II

#### I. DATOS ADMINISTRATIVOS

1. Asignatura	: Taller de Exportaciones e Importaciones
2. Código	: NG02805
3. Naturaleza	: Práctica, Taller
4. Condición	: Obligatoria
5. Requisitos	: NG02705 Taller de Negociaciones
6. Nro. Créditos	: Tres (03)
7. Nro. de horas semanales	: Seis (06) (Práctica: 2 / Taller: 2 / Laboratorio: 2)
8. Semestre Académico	: VIII
9. Docente	: Mg. Ana María Vilchez Túpac
Correo Institucional	: anamaria.vilchez@urp.edu.pe

#### II. SUMILLA

La asignatura es de naturaleza obligatoria y pertenece al área de formación profesional básica, es de carácter teórico - práctico y tiene como propósito reconocer y aplicar los conocimientos para el diseño de la realización de exportación e importación de un producto o servicio acorde con las tendencias mundiales, regionales y nacionales, adaptado al entorno que se desenvuelve. El objetivo se centra en simular en equipos la realización de un proceso integral de exportación e importación.

#### III. COMPETENCIAS GLOBALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

- Múltiples Inteligencias
- Multilingüe

#### IV. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

- Competencia de Logística y Operaciones Globales

#### V. DESARROLLA EL COMPONENTE DE: INVESTIGACIÓN ( X ) RESPONSABILIDAD SOCIAL ( )

#### VI. LOGRO DE LA ASIGNATURA

Al finalizar la asignatura, el estudiante podrá aplicar eficientemente diseñar un plan de exportación e importación, a través del manejo de las principales de datos a nivel nacional e internacional de inteligencia comercial y así determinar los mercados potenciales para un producto o servicio. Asimismo, el alumno podrá realizar un costeo preciso de todas las actividades relacionadas al comercio exterior, cotizando con todos los actores relacionados a la logística internacional. Con el uso de todas estas herramientas, el alumno podrá realizar una toma de decisiones más certera al momento de ejecutar su plan de negocios.

#### VII. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: CÓMO Y DÓNDE EMPEZAR EL PROCESO DE LA COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL	
LOGRO DE APRENDIZAJE: Al finalizar la unidad el estudiante debe identificar un negocio de exportación estableciendo el criterio de la demanda, mercado y producto, en un contexto empresarial globalizado y consciente del dinamismo del mercado.	
Semana	Contenido
1	-Comercio Exterior y crecimiento económico. Importancia -Globalización
2	-Negociación Internacional e Incoterms
3	-Normas Aduaneras Nacionales e Internacionales



	-Sunat/Mincetur, Estructura y funciones
<b>4</b>	-Exportaciones Peruanas -Análisis para la identificación de un negocio de exportación Evaluación del Logro

**UNIDAD II: ESTRATEGIA E INVESTIGACION DE MERCADO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN**

**LOGRO DE APRENDIZAJE:** Al finalizar la unidad el estudiante aplica metodologías para el plan de exportación dentro de un enfoque sistémico y por procesos, en un contexto empresarial globalizado mostrando flexibilidad ante los cambios.

Semana	Contenido
<b>5</b>	-Estructura de un Plan de Negocios de Exportación -El perfil de mercado a exportar y la investigación del mercado.
<b>6</b>	-Desarrollo de un nuevo producto de exportación -Análisis y adaptación del producto para la exportación al mercado internacional -Envases y Embalajes
<b>7</b>	-Proceso logístico de la Exportación. -Análisis de costos en exportaciones LCL y FCL -Drawback, Exporta Fácil
<b>8</b>	-Monitoreo y Retroalimentación -Evaluación del logro de aprendizaje -Entrega de Plan de Exportaciones

**UNIDAD III: ESTRATEGIA E INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE IMPORTACIÓN**

**LOGRO DE APRENDIZAJE:** Al finalizar la unidad el estudiante debe identificar un negocio de importación estableciendo el criterio de la demanda, mercado y producto, en un contexto empresarial globalizado y consciente del dinamismo del mercado.

Semana	Contenido
<b>9</b>	Importaciones: Concepto, Tipos, Regímenes Aduaneros, Aranceles y su evolución en el Mercado Peruano.
<b>10</b>	El perfil e investigación del Mercado local. Desarrollo de un producto de importación, nuevo o existente
<b>11</b>	Documentación primordial durante el proceso de importación
<b>12</b>	Monitoreo y Retroalimentación Evaluación del logro de aprendizaje Entrega de avance de informe de investigación

**UNIDAD IV: LOGÍSTICA Y ANÁLISIS DE COSTOS EN LAS IMPORTACIONES**

**LOGRO DE APRENDIZAJE:** Al finalizar la unidad el estudiante será capaz de conocer la logística y costos de las importaciones en general, siendo capaz de poder realizar importaciones de muestreo, en un contexto empresarial globalizado orientándolos a la obtención de calidad y resultados.

Semana	Contenido
<b>13</b>	Estructura de un Plan de Negocios de Importación. Certificaciones: BASC y OEA
<b>14</b>	Importaciones: Tariff and Taxes. Cálculo.
<b>15</b>	Proceso logístico de la Importación. Análisis de costos en importaciones LCL y FCL Importa Fácil
<b>16</b>	Monitoreo y Retroalimentación. Evaluación del Logro Entrega de Plan de Importaciones

<b>17</b>	<b>EVALUACIÓN SUSTITUTORIA CON PRODUCTO FINAL: RÚBRICA</b>
-----------	--

**VIII. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS**

Exposiciones, desarrollo de ejercicios individuales y en equipo, estudio y análisis de casos, discusión, prácticas, costeo directo con proveedores locales, trabajo final integrador de Importación y Exportación.

**IX. MOMENTOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE VIRTUAL**



La modalidad no presencial desarrollará actividades sincrónicas (que los estudiantes realizarán al mismo tiempo con el docente) y asincrónicas (que los estudiantes realizarán independientemente fortaleciendo su aprendizaje autónomo. La metodología del aula invertida organizará las actividades de la siguiente manera:

**Antes de la sesión**

**Exploración:** preguntas de reflexión vinculada con el contexto, otros.

**Problematización:** conflicto cognitivo de la unidad, otros.

**Durante la sesión**

**Motivación:** bienvenida y presentación del curso, otros.

**Presentación:** PPT en forma colaborativa, otros.

**Práctica:** resolución individual de un problema, resolución colectiva de un problema, otros.

**Después de la sesión**

**Evaluación de la unidad:** presentación del producto.

**Extensión / Transferencia:** presentación en digital de la resolución individual de un problema.

## IX. EVALUACIÓN

La modalidad no presencial se evaluará a través de productos que el estudiante presentará al final de cada unidad. Los productos son las evidencias del logro de los aprendizajes y serán evaluados a través de rúbricas cuyo objetivo es calificar el desempeño de los estudiantes de manera objetiva y precisa.

Retroalimentación. En esta modalidad no presencial, la retroalimentación se convierte en aspecto primordial para el logro de aprendizaje. El docente devolverá los productos de la unidad revisados y realizará la retroalimentación respectiva.

UNIDAD	INSTRUMENTOS	PORCENTAJE
I	Rúbrica	25%
II	Rúbrica	25%
III	Rúbrica	25%
IV	Rúbrica	25%

## X. RECURSOS

- Equipos: computadora, laptop, Tablet, celular
- Materiales: apuntes de clase del Docente, lecturas, videos.
- Plataformas: SUNAT, Mincetur, Líneas navieras

## XI. REFERENCIAS

### Bibliografía Básica

- Naciones Unidas. Convención de las Naciones Unidas sobre los contratos de compra venta internacional de mercaderías. Viena, 1989
- Cornejo Ramirez Enrique. Introducción a los negocios de Exportación. Criterios para la toma de decisiones. 1ra Edición Lima. Editorial San Marcos, 1996
- PROMPEX / CCI. La clave del comercio. Libro de Respuestas para pequeños y medianos exportadores. 1ra Edición Lima. 2001
- Cateora Philip, Graham John. Marketing Internacional. Duodécima Edición. Editorial Mc Graw Hillv 2006
- Elena G. Popkova and Yakov A. Sukhodolov. Foreign trade as a factor of economic growtn. Russian-Chinese Foreign Trade Cooperation. Ebook, 2017.
- Gobierno del Perú – Mincetur. Plan Estratégico Nacional Exportador 2025. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, Febrero 2020

### Bibliografía complementaria

- ROBBINS / COULTER; Administración, 10ª. Edición; Editorial Pearson 2005.
- ADEX. Asociación de exportadores: [www.adexperu.org.pe](http://www.adexperu.org.pe)
- FORUM la revista del centro de comercio Internacional. [www.intrancen.org/tradeforum](http://www.intrancen.org/tradeforum).
- INEI, Instituto nacional de estadística e Informática. [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)
- MINCETUR, Ministerio de Comercio Exterior, Turismo, [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)
- OMC, Organización Mundial de Comercio [www.wto.org/indexsp](http://www.wto.org/indexsp)
- SUNAT, Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria <http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/>



**CPC:**

ASIGNATURAS DE EPANG	Marketing	Finanzas	Contabilidad	Gestión	Legal	Economía	Ética	Globalización	Estadística	Sistemas de Información	Política de Negocios	Integración	Total
Taller de Exportaciones e Importaciones (INGLES)	9	1	0	20	4	1	6	20	5	5	5	12	88

## ANEXO: Material Complementario para Docentes

### Organización de las sesiones de aprendizaje

**Primera fase: antes del inicio de la unidad**

Indagación de los estudiantes de manera asincrónica

- El docente presenta en la plataforma virtual todo el material que aborda los nuevos saberes de la unidad. El material incluirá como mínimo: un video, una separata, capítulo de libro o artículo científico y un PPT.
- Los estudiantes exploran nuevos conocimientos y establece las conexiones con sus saberes previos.
- Los estudiantes deben revisar el material completamente y desarrollar la actividad planteada por el profesor (Guía de preguntas, participación en el foro, resumen, etc). Esta fase permitirá la problematización del tema.

**Segunda fase: durante las clases de la unidad.**

Aplicación de los procesos pedagógicos del modelo URP desarrollados de manera sincrónica.

- El docente conducirá la motivación a través de diversos recursos: preguntas, situaciones, experiencias.
- El docente realiza la presentación del tema con el apoyo de recursos y busca responder a las dudas o preguntas que los estudiantes han problematizado. En esta fase se utilizarán los siguientes recursos: videos, noticias, separatas, capítulos de libro o artículos científicos, PPT, Simulador SIMPRO, GanttProject, MS Project, Kahoot, Mentimeter, entre otros.
- El docente propone en esta fase la práctica que permita la aplicación del conocimiento.

**Tercera fase: después de la clase**

Evaluación de los productos de la unidad, de manera asincrónica, fuera del horario de clases de la unidad.

- El docente realiza la evaluación de la unidad para lo cual recibe los productos y los valora el desempeño de sus estudiantes de acuerdo a los criterios de la rúbrica.
- Los estudiantes realizarán la extensión o transferencia de acuerdo con las actividades propuestas por el docente.

**Alineamiento del Aula Invertida con el Modelo Pedagógico URP**

Fases del Aula Invertida	Procesos del modelo pedagógico URP	Temporalidad
Antes de la clase	Exploración/ Problematización	Asincrónico
Durante la clase	Motivación/ Presentación/ Práctica	Sincrónico
Después la clase	Evaluación/ Extensión o transferencia	Asincrónico