



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN”
VICERRECTORADO ACADÉMICO



FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE ECONOMIA Y FINANZAS

MODALIDAD PRESENCIAL

SILLABUS POR COMPETENCIAS

ASIGNATURA: GESTION DEL COMERCIO EXTERIOR

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	Economía empresarial
Semestre Académico	2026-I
Código del Curso	505 – PLAN 5
Créditos	3
Horas Semanales	Hrs. Totales: 4; Teóricas 2 Practicas 2
Ciclo	IX
Sección	A - B
Apellidos y Nombres del Docente	MO. ELISEO O.MANDAMIENTO GRADOS
Correo Institucional	emandamiento@unjfsc.edu.pe
N° De Celular	974240922

II. SUMILLA

Curso teórico - práctico de formación profesional, orientado a proporcionar las herramientas básicas necesarias de Gestión de operaciones de Comercio Exterior. El curso contiene cuatro unidades con una duración de 16 semanas con dos sesiones por semana (32 sesiones) y busca que explique procedimientos de operaciones de exportación e importación de mercancías.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje:

1. Las Exportaciones y documentos de exportaciones.
2. Gestión Operativa de Exportaciones
3. Las Importaciones y documentos de importaciones
4. Gestión Operativa de Importaciones

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDACTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Comprende la importancia de las exportaciones y el uso adecuado de los documentos en el proceso operativo de las exportaciones.	EXPORTACIONES Y DOCUMENTACION NECESARIA EN EL PAIS	1-2, 3-4
UNIDAD II	Desarrolla y analiza el proceso operativo de las exportaciones con uso de los contratos de compra venta internacional de mercaderías, INCOTERMS y los medios de pago empleados en el Comercio Internacional.	GESTION OPERATIVA DE EXPORTACIONES	5-6, 7-8
UNIDAD III	Comprende la importancia de las importaciones para una economía y el uso adecuado de los documentos en el proceso operativo de las importaciones	GESTIÓN Y DOCUMENTOS DE IMPORTACIONES	9-10, 11-12
UNIDAD IV	Desarrolla y analiza el proceso operativo de las importaciones con uso de los contratos de compra venta internacional de mercaderías, INCOTERMS y los medios de pago empleados en el Comercio Internacional.	GESTION OPERATIVA DE IMPORTACIONES	13-14, 15-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

NÚMERO	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Identifica y Determina el comportamiento de los sectores productivos y los productos peruanos que sostienen la canasta exportadora peruana
2	Identifica y analiza el comportamiento de los principales mercados a los que nuestro país exporta
3	Conoce el entorno legal e identifica el proceso de Exportación de mercancías en nuestro país
4	Conoce los documentos necesarios para realizar una exportación desde el Perú
5	Analiza y aplica la utilización de los contratos de comercio. Propone las recomendaciones sobre la elaboración de un contrato de compra venta internacional de mercaderías
6	Determina, identifica y analiza los INCOTERMS
7	Conoce e identifica la aplicación de los principales medios financieros utilizados en el comercio internacional
8	Identifica y diferencia los diversos Regímenes Aduaneros de Exportación
9	Identifica y Determina el comportamiento de los sectores productivos y los productos que conforman la canasta importadora peruana
10	Identifica y analiza el comportamiento de los principales mercados proveedores de nuestro país.
11	Conoce el entorno legal e identifica el proceso de importación de mercancías en nuestro país
12	Conoce los documentos necesarios para realizar una importación hacia el Perú
13	Identifica y elabora un contrato de contrato de compraventa internacional para importaciones
14	Identifica y localiza los principales operadores de comercio exterior.
15	Identifica los principales Regímenes aduaneros de Importación
16	Determina y analiza la estructura y el comportamiento de las importaciones sectoriales en nuestro país.

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDACTICAS:

Unidad Didáctica I.	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I:					
	Comprende la importancia de las exportaciones y el uso adecuado de los documentos en el proceso operativo de las exportaciones.					
	Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	01	• Importancia, evolución, situación actual y proyecciones de las exportaciones peruanas; principales compradores extranjeros de nuestros productos. • Entorno legal y macroeconómico de nuestras exportaciones. • Documentos empleados en la exportación de mercancías	Acercamiento al mercado exportador, aprende la literatura sobre comercio exterior para involucrarse y desenvolverse en el ámbito de las exportaciones.	• Reflexiona y contribuye en la toma de decisiones relacionándolos con los diferentes problemas dados. • Evalúa la necesidad de contar con los instrumentos necesarios para un proceso de exportación. • Participa en forma activa • Desarrolla los ejercicios propuestos. • Participa en equipo para investigar los casos propuestos.	Expositiva (Docente/Alumno) • Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) • Foros, Chat Lecturas • Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) • Foros, Chat	• Calcula las tasas de crecimiento de nuestras exportaciones • Elabora y analiza las exportaciones peruanas a diferentes mercados. • Identifica y analiza las exportaciones peruanas de los principales productos.
	02					
	03					
	04					
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
Evaluación de conocimientos de 5 preguntas de opción simple y problemas relacionadas con la teoría y la práctica, en forma remota o virtual.		Entrega en formato digital (formato office) del desarrollo del primer avance del proyecto formativo. El alumno presentará posibles alternativas de soluciones a los problemas propuestos.		Comportamiento en clase virtual y chat; Utilización del Excel como programa de presentación de los ejercicios y casos propuestos.		

LAS 5 HORAS DE CLASE QUE CORRESPONDEN A TEORÍA Y PRÁCTICA SE DESARROLLARAN EN EL AULA A: C302 Y B: B 104

CURSO: GESTION DEL COMERCIO EXTERIOR

DOCENTE: MO. ELISEO O. MANDAMIENTO GRADOS

Unidad Didáctica I I:	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: Desarrolla y analiza el proceso operativo de las exportaciones con uso de los contratos de compra venta internacional de mercaderías, INCOTERMS y los medios de pago empleados en el Comercio Internacional					
	Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	01	1. Contratos de compra venta internacional de mercaderías. 2. Aspectos Generales de los INCOTERMS 2020 3. Medios de pagos empleados en el comercio internacional. 4. Regímenes aduaneros de Exportación	- Conocimiento y análisis de los documentos que se involucran en el proceso de Compra venta internacional - Descripción y conocimiento de los términos del Comercio Internacional. - Conocimiento de los principales medios financieros utilizados en el comercio internacional.	- Reflexiona y contribuye en la toma de decisiones relacionándolos con los diferentes problemas dados. - Evalúa la necesidad de conocer los principales instrumentos de negociación de comercio con otros países.. - Participa en forma activa - Desarrolla los ejercicios propuestos. - Participa en equipo para investigar los casos propuestos.	Expositiva (Docente/Alumno) - Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) - Foros, Chat Lecturas - Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) - Foros, Chat	Analiza y aplica la utilización de los contratos de comercio Determina, identifica y analiza los INCOTERMS Propone las recomendaciones sobre la elaboración de un contrato de compra venta internacional de mercaderías - Elabora y analiza el caso propuesto de una empresa exportadora
	02					
	03					
	04					
		EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA				
		EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
		Evaluación escrita de conocimientos de 10 preguntas de opción simple y casos prácticos relacionadas con la teoría y la práctica en forma remota o virtual		Entrega en formato digital (formato office) del desarrollo del segundo avance del proyecto formativo. El estudiante presentará posibles alternativas de soluciones a los casos propuestos.		Comportamiento en clase virtual y chat; Analiza los Documentos utilizados en la compra venta internacional de mercaderías. Defiende sus posiciones planteadas.

LAS 5 HORAS DE CLASE QUE CORRESPONDEN A TEORÍA Y PRÁCTICA SE DESARROLLARAN EN EL AULA A: C302 Y B: B 104

CURSO: GESTION DEL COMERCIO EXTERIOR

DOCENTE: MO. ELISEO O. MANDAMIENTO GRADOS

Unidad Didáctica III:	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: GESTIÓN Y DOCUMENTOS DE IMPORTACIONES					
	Comprende la importancia de las importaciones para una economía y el uso adecuado de los documentos en el proceso operativo de las importaciones					
	Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	01	1 Importancia, evolución, situación actual y proyecciones de las importaciones peruanas; principales productos importados y países proveedores. 2 Clasificación de las importaciones. 3 Entorno legal y macroeconómico de nuestras importaciones. 4 Documentos empleados en la importación de mercancías	Acercamiento al mercado importador, aprende la literatura sobre comercio exterior para involucrarse y desenvolverse en el ámbito de las importaciones.	- Reflexiona y contribuye en la toma de decisiones relacionándolos con los diferentes problemas dados. - Evalúa la necesidad de contar con los instrumentos necesarios para un proceso de importación. - Participa en forma activa - Desarrolla los ejercicios propuestos. - Participa en equipo para investigar los casos propuestos.	Expositiva (Docente/Alumno) - Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) - Foros, Chat Lecturas - Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) - Foros, Chat	- Calcula las tasas de crecimiento de nuestras importaciones - Elabora y analiza las importaciones peruanas de diferentes mercados. - Elabora y analiza las principales importaciones peruanas.
	02					
	03					
	04					
		EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA				
		EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
	Evaluación escrita de conocimientos de 10 preguntas de opción simple y problemas propuestos en forma remota o virtual		Entrega en formato digital (formato office) del desarrollo del tercer avance del proyecto formativo. El estudiante presentará posibles alternativas de soluciones a los problemas propuestos.		Comportamiento en clase virtual y chat; Utilización del Excel como programa de presentación de los ejercicios y casos propuestos.	

LAS 5 HORAS DE CLASE QUE CORRESPONDEN A TEORÍA Y PRÁCTICA SE DESARROLLARÁN EN EL AULA A: C302 Y B: B 104

CURSO: GESTION DEL COMERCIO EXTERIOR

DOCENTE: MO. ELISEO O. MANDAMIENTO GRADOS

Unidad Didáctica IV:	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: GESTIÓN Y DOCUMENTOS DE IMPORTACIONES						
	Desarrolla y analiza el proceso operativo de las importaciones con uso de los contratos de compra venta internacional de mercaderías, INCOTERMS y los medios de pago empleados en el Comercio Internacional.						
	Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad	
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
	01	1. Gestión previa a la importación: mecanismos de identificación y selección de proveedores, evaluación de cotizaciones y elaboración de contratos de compraventa. 2. Servicios de los operadores logísticos de Comercio Exterior: Agencia de aduana, terminales de almacenamiento, transportistas, concesionarios postales y agentes de carga internacional 3. Regímenes aduaneros de Importación. 4. Presentación y sustentación de trabajos de investigación.	Acercamiento al mercado importador, aprende y aplica la literatura sobre comercio exterior para involucrarse y desenvolverse en el ámbito de las importaciones hacia nuestro país.	- Reflexiona y contribuye en la toma de decisiones relacionándolos con los diferentes problemas dados. - Evalúa la necesidad de contar con los instrumentos necesarios para un proceso de importación. - Participa en forma activa - Desarrolla los ejercicios propuestos. - Participa en equipo para investigar los casos propuestos.	Expositiva (Docente/Alumno) - Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) - Foros, Chat Lecturas - Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) - Foros, Chat	- Identifica y elabora un contrato de contrato de compraventa internacional para importaciones - Identifica y localiza los principales operadores de comercio exterior. - Identifica los principales Regímenes aduaneros de Importación.	
	02						
	03						
	04						
		EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
		EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	Evaluación escrita de conocimientos de 10 preguntas de opción simple y problemas propuestos en forma remota o virtual		Entrega en formato digital (formato office) del proyecto formativo acabado. El estudiante presentará posibles alternativas de soluciones a los problemas propuestos.		Comportamiento en clase virtual y chat y análisis de los Documentos utilizados en la compra venta internacional de mercaderías.		

LAS 5 HORAS DE CLASE QUE CORRESPONDEN A TEORÍA Y PRÁCTICA SE DESARROLLARAN EN EL AULA A: C302 Y B: B 104

CURSO: GESTION DEL COMERCIO EXTERIOR

DOCENTE: MO. ELISEO O. MANDAMIENTO GRADOS

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

1. MEDIOS Y PLATAFORMAS VIRTUALES

- Casos prácticos
- Pizarra interactiva
- Google Meet
- Repositorios de datos

2. MEDIOS INFORMATICOS:

- Computadora o laptop,
- Tablet
- Celulares
- Internet.

VII. EVALUACION:

La Evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de conocimiento, de desempeño y de producto.

1. Evidencias de Conocimiento.

La Evaluación será a través de pruebas escritas y orales para el análisis y autoevaluación. En cuanto al primer caso, medir la competencia a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo, para ello debemos ver como identifica (describe, ejemplifica, relaciona, reconoce, explica, etc.); y la forma en que argumenta (plantea una afirmación, describe las refutaciones en contra de dicha afirmación, expone sus argumentos contra las refutaciones y llega a conclusiones) y la forma en que propone a través de establecer estrategias, valoraciones, generalizaciones, formulación de hipótesis, respuesta a situaciones, etc.

En cuanto a la autoevaluación permite que el estudiante reconozca sus debilidades y fortalezas para corregir o mejorar.

Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples y otras con preguntas abiertas para su argumentación.

2. Evidencia de Desempeño.

Esta evidencia pone en acción recursos cognitivos, recursos procedimentales y recursos afectivos; todo ello en una integración que evidencia un saber hacer reflexivo; en tanto, se puede verbalizar lo que se hace, fundamentar teóricamente la práctica y evidenciar un pensamiento estratégico, dado en la observación en torno a cómo se actúa en situaciones impredecibles.

La evaluación de desempeño se evalúa ponderando como el estudiante se hace investigador aplicando los procedimientos y técnicas en el desarrollo de las clases a través de su asistencia y participación asertiva.

3. Evidencia de Producto.

Están implicadas en las finalidades de la competencia, por tanto, no es simplemente la entrega del producto, sino que tiene que ver con el campo de acción y los requerimientos del contexto de aplicación. La evaluación de producto de evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos parciales y el trabajo final. Además, se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación.

VARIABLES	PONDERACIONES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
Evaluación de Conocimiento	30 %	El ciclo académico comprende 4 unidades
Evaluación de Producto	35%	
Evaluación de Desempeño	35 %	

Siendo el promedio final (PF), el promedio simple de los promedios ponderados de cada módulo (PM1, PM2, PM3, PM4)

$$PF = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

VIII. BIBLIOGRAFÍA:

VIII.1. Fuentes Hemerográficas :

1. Pinkas, f (2016) La Compraventa Internacional. Revista de Actualidad Mercantil. PUCP- Lima.

Recuperado

de:

<https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/actualidadmercantil/article/download/14960/15494/>

VIII.2. Fuentes bibliográficas:

1. *Convención* de las Naciones Unidas sobre los Contratos de compraventa internacional de mercaderías. NACIONES UNIDAS Nueva York, 2011. Recuperado de <https://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/sales/cisg/V1057000-CISG-s.pdf>
2. Modelos de Contratos Internacional. PROMPERÚ 2012. Recuperado de:

https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=&cad=rja&uact=8&ved=2ahUKEwilupCKiY_qAhWPFLkGHZ1nD_EQFjAAegQIAxAB&url=http%3A%2F%2Fwww.siicex.gob.pe%2Fsiicex%2Fdocumentosportal%2F469767587rad790CB.pdf&usg=AOvVaw35ptpUCOgc_4wFSa6WZalM

VIII.3. Fuentes digitales

1. Promperú, Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo, :

<https://www.gob.pe/institucion/promperu/informes-publicaciones>

2. guía práctica del importador. MINCETUR 2013. Recuperado de:

https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/Sites/Pecex/lecturas_complementarias/02_GUIA_DEL_IMPORTADOR.pdf

3. documentos de exportación

<https://www.diariodelexportador.com/2018/05/documentos-utilizados-para-la.html>

4. guía práctica del exportador. MINCETUR 2013. Recuperado de

https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_practica_del_exportador_wr.pdf

Huacho, 06 de marzo setiembre del 2026



Universidad Nacional
"José Faustino Sánchez Carrión"
El Mando en el
MANDAMIENTO GRADOS ELISEO OMAR
DNU 363