



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN”
VICERRECTORADO ACADÉMICO

FACULTAD DE INGENIERÍA AGRARIA, INDUSTRIAS
ALIMENTARIAS Y AMBIENTAL
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERÍA AGRARIA

SYLLABUS POR COMPETENCIAS
CURSO:
COMERCIO EXTERIOR

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	CURSOS ESPECIALIZADOS COMUNES
Semestre Académico	2026 -II
Código del Curso	504
Créditos	03
Horas Semanales	Hrs. Totales: 04 Teóricas 02 Prácticas 02
Ciclo	IX
Sección	
Apellidos y Nombres del Docente	Quispe Murga Santos Tomás
Correo Institucional	stomas_qm@yahoo.es
N° De Celular	933529346

II. SUMILLA

La actividad agropecuaria en el Perú ha crecido de manera exponencial y este crecimiento se ha visto favorecido por el emprendimiento y el desarrollo de mercados nacionales y del exterior, donde la demanda es creciente, por la calidad de nuestros productos y por los factores productivos que benefician el desarrollo agrícola, como son los climas, suelo y la tecnología que se aplica e innova.

Los acuerdos comerciales y los TLC, son factores que permiten la apertura de mercados en el exterior para exportar nuestra producción y para la importación de la tecnología y servicios que demanda el sector.

El Perú lidera la exportación de muchos productos agropecuarios y las empresas se han especializado en el desarrollo de la producción para la exportación en especial

en las grandes irrigaciones que se desarrolla en el país y estas empresas y los productores demandan profesionales con capacidad de desarrollar productos exportables.

Las personas interesadas en conocer y poseer este bagaje cultural, de conocimientos y procedimientos acerca de la gestión del comercio exterior, de la calidad, de las operaciones aduaneras, de la logística aduanera, de los materiales, componentes, medios de transporte y de regulaciones, pueden encontrar las respuestas para un buen desempeño, en esta asignatura.

La asignatura de Comercio Exterior está pensada de manera que, al concluir su desarrollo, el estudiante haya logrado competencias que le permitan analizar la cantidad y calidad de la producción agrícola ofertada y la demanda mundial, contrastarla y de acuerdo a ello proponer el plan de exportación más conveniente.

El curso está planteado para un total de 16 semanas, en las cuales se desarrollarán cuatro unidades didácticas con 16 sesiones teórico-prácticas, comprendiendo los temas de: Producción agrícola del Perú, cosecha, post cosecha, gestión del comercio, gestión de la calidad, gestión de operaciones aduaneras, gestión aduanera y logística.

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Analiza el marco conceptual del Comercio Exterior: El Comercio Exterior Peruano, los Procesos de Integración Económica y los Operadores del Comercio Exterior	Comercio Exterior y Negociación Internacional	1-4
UNIDAD II	Analiza la Gestión del Comercio y la importancia de la Globalización dentro de la Negociación Comercial Internacional	La Gestión del Comercio, Negociación Comercial Internacional y La Globalización	5-8
UNIDAD III	Conoce y analiza la Oferta Exportable Peruana y su producción agrícola (cosecha y post cosecha), el comportamiento del mercado de Divisas y la Valorización Aduanera.	Gestión de Operación Aduanera y el funcionamiento del Mercado de Divisas	9-12
UNIDAD IV	Conoce la importancia de los principales métodos para la importación e importación de mercancías y los regímenes utilizados por el sector exportador	Gestión Aduanera y Logística: Importación y Exportación de mercancías	13-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

Nº	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Conceptualiza y define con criterio sobre comercio exterior, destacando la importancia del comercio exterior peruano.
2	Define los procesos de la integración económica destacando su importancia
3	Define los operadores de comercio exterior mencionando las funciones de cada operador.
4	Define la negociación internacional, proponiendo casos prácticos
5	Define e interpreta el rol la importancia de los entornos económicos para el COMEX
6	Define las contribuciones de los incoterms e interpreta su contribución en la regulación del comercio internacional
7	Describe como se dan las Condiciones de Pago en el proceso Comercio Internacional, mencionando autores
8	Define la globalización Identifica las amenazas y oportunidades de algunos casos presentados.
9	Define la oferta exportable peruana y su producción agrícola; mencionando los principales sectores exportables en el Perú.
10	Define el mercado de divisas y describe su importancia y características.
11	Define las políticas comerciales y la estructura analizando casos
12	Definir las medidas arancelarias Formulando casos sobre la valorización aduanera y su logística de operación.
13	Define los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías y describe las etapas del proceso.
14	Define los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías Fundamenta la tramitación de la exportación
15	Diferencia las bondades de los regímenes aduanero.
16	Fundamenta puntos de acuerdo a la realidad

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:

UNIDAD DIDÁCTICA I: COMERCIO EXTERIOR Y NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: ANALIZA EL MARCO CONCEPTUAL DEL COMERCIO EXTERIOR: EL COMERCIO EXTERIOR PERUANO, LOS PROCESOS DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y LOS OPERADORES DEL COMERCIO EXTERIOR					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	1	- Definición. Historia del Comercio Exterior. El Comercio Exterior Peruano. - Los procesos de la integración económica: CAN, ALADI, MERCOSUR, CE - Los operadores del comercio exterior. - La Negociación Internacional: factores, finalidad e importancia para el Comercio Internacional. La Internacionalización	Define y conceptualiza sobre comercio exterior. Expone y discute las ideas principales de los procesos de integración Resuelve casos prácticos sobre cada saber básico Identifica a cada operador de comercio, su rol y principales características	Seleccionar los grupos para la realización de trabajos. Colaborar con sus compañeros de grupo en la solución de los trabajos. Asumir una actitud crítica como constructiva en el desarrollo de un trabajo. Compartir experiencias en alternativas de solución para los temas	Expositiva (Docente/Alumno) Exposición magistral del tema a debatir Debate dirigido - Preguntas y respuestas sobre el tema expuesto Lecturas - Material bibliográfico y enlaces digitales - Revisión de Foros académicos y videos sobre el tema expuesto	Conceptualiza y define con criterio sobre comercio exterior, destacando su importancia del comercio exterior peruano. Define los procesos de la integración económica destacando su importancia. Define los operadores de comercio exterior mencionando las funciones de cada operador. Define la negociación internacional, proponiendo casos prácticos.
	2					
	3					
	4					
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
Evaluación de informes, practicas individuales y grupales para evaluar el conocimiento y dominio de esta unidad I.		- Entrega de un trabajo individuales y/o grupales. - Práctica de cada tema desarrollado.		Demuestra comprensión mediante la práctica de los temas expuestos de la Unidad I en el aula		

UNIDAD DIDÁCTICA II: LA GESTIÓN DEL COMERCIO, NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL Y LA GLOBALIZACIÓN	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: ANALIZA LA GESTIÓN DEL COMERCIO Y LA IMPORTANCIA DE LA GLOBALIZACIÓN DENTRO DE LA NEGOCIACIÓN COMERCIAL INTERNACIONAL					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	5	- Los Entornos en los Negocios Internacionales y su importancia en el COMEX. Selección de Mercados Objetivos Internacionales - Los Incoterms - Condiciones de Pago en el Comercio Internacional - La Globalización: Definición, importancia y factores de la globalización. La globalización en el Perú. – oferta exportable peruana	Analiza la importancia de los Entornos Económicos para el COMEX. Interpreta el rol de los incoterms en la regulación del comercio internacional.	Asumir una actitud crítica en el análisis del tema expuesto Internaliza la información sobre el rol de los Incoterms en el desarrollo del comercio mundial.	Expositiva (Docente/Alumno) Exposición magistral del tema a debatir Debate dirigido - Preguntas y respuestas sobre el tema expuesto Lecturas - Material bibliográfico y enlaces digitales. Pasantías técnicas - Foros académicos y videos sobre el tema expuesto. - Visitas a centro de producción de exportación, local, Regional y Nacional.	Define e interpreta el rol la importancia de los entornos económicos para el COMEX Define las contribuciones de los incoterms e interpreta su contribución en la regulación del comercio internacional. Describe como se dan las Condiciones de Pago en el proceso Comercio Internacional, mencionando autores Define la globalización Identifica las amenazas y oportunidades de algunos casos presentados.
	6		Analiza , interpreta el rol de los incoterms en la regulación del comercio internacional.	Asumir una actitud crítica como constructiva en el desarrollo de un trabajo. Compartir experiencias en alternativas de solución para contrarrestar las amenazas.		
	7		Visualiza un video y se analiza y debate acerca de las condiciones de pago en el Comercio Internacional. Analiza la globalización sobre las amenazas y oportunidades.			
	8					
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	Evaluación de informes, practicas individuales y grupales para evaluar el conocimiento y dominio de esta unidad II		Entrega de un trabajo individuales y/o grupales.		Demuestra comprensión mediante la práctica de los temas expuestos de la Unidad II en el aula	

UNIDAD DIDÁCTICA III: GESTIÓN DE OPERACIÓN ADUANERA Y EL FUNCIONAMIENTO DEL MERCADO DE DIVISAS	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: CONOCE Y ANALIZA LA OFERTA EXPORTABLE PERUANA Y SU PRODUCCIÓN AGRICOLA (COSECHA Y POST COSECHA), EL COMPORTAMIENTO DEL MERCADO DE DIVISAS Y LA VALORIZACIÓN ADUANERA.					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	9	- La Oferta Exportable. - La oferta exportable peruana: producción agrícola (cosecha y post cosecha). Los principales sectores de la oferta exportable peruana	• Construir un cuadro comparativo de las exportaciones peruanas del año 2019 -2023. • Identificar las características e importancia del mercado de divisas. • Expone y discute las diversas maneras de aplicar políticas comerciales. • Identificar en qué momento usar los acuerdos de las medidas arancelarias.	• Debatir en aula el reporte del crecimiento de las Exportaciones periodo 2019-2023 • Colaborar con sus compañeros de grupo en la solución de los trabajos. • Asumir una actitud crítica como constructiva en el desarrollo de un trabajo. • Aclarar a sus compañeros que los acuerdos permiten a los gobiernos perseguir objetivos legítimos por medio de las políticas comerciales.	Expositiva (Docente/Alumno) Exposición magistral del tema a debatir Debate dirigido • Preguntas y respuestas sobre el tema expuesto Lecturas • Material bibliográfico y enlaces digitales • Revisión de Foros académicos y videos sobre el tema expuesto	• Define la oferta exportable peruana y su producción agrícola; mencionando los principales sectores exportables en el Perú. • Define el mercado de divisas y describe su importancia y características. • Define las políticas comerciales y la estructura analizando casos. • Definir las medidas arancelarias Formulando casos sobre la valorización aduanera.
	10	- Explicar el Mercado de Divisas: - Funcionamiento - Características - tipos e importancia. - Estructura del mercado de Divisas				
	11	Políticas comerciales y la estructura del Comercio Exterior Peruano.				
	12	Las Medidas arancelarias. Valorización aduanera				
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	• Evaluación de informes, practicas individuales y grupales para evaluar el conocimiento y dominio de esta unidad III.		• Entrega de un trabajo individuales y/o grupales.		Demuestra comprensión mediante la práctica de los temas expuestos.	

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: CONOCE LA IMPORTANCIA DE LOS PRINCIPALES MÉTODOS PARA LA IMPORTACIÓN E IMPORTACIÓN DE MERCANCÍAS Y LOS RÉGIMENES UTILIZADOS POR EL SECTOR EXPORTADOR						
SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIAS DE LA ENSEÑANZA	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	
	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL			
13	Los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías	• Expone y discute los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías.	• Seleccionar los grupos para la realización de trabajos.	Expositiva (Docente/Alumno) Exposición magistral del tema a debatir Debate dirigido • Preguntas y respuestas sobre el tema expuesto Lecturas • Material bibliográfico y enlaces digitales Revisión de Foros académicos y videos sobre el tema expuesto	• Define los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías y describe las etapas del proceso. • Define los principales métodos para la tramitación de la importación y exportación de mercancías Fundamenta la tramitación de la exportación • Diferencia las bondades de los regímenes aduanero. • Fundamenta puntos de acuerdo a la realidad.	
14	Tramitación de la exportación definitiva	• Expone y discute la Tramitación de la exportación definitiva	• Colaborar con sus compañeros de grupo en la solución de los trabajos.			
15	Los regímenes de perfeccionamiento utilizados por las empresas del sector exportador	• Identificará Los regímenes de perfeccionamiento utilizados por las empresas del sector exportador.	• Asumir una actitud crítica como constructiva en el desarrollo de un trabajo. • Compartir experiencias en alternativas de solución para los temas			
16	Otros regímenes aduaneros existentes	• Resuelve casos prácticos sobre cada saber básico.				
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS			EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
• Evaluación de informes, practicas individuales y grupales para evaluar el conocimiento y dominio de esta unidad IV.			• Presentación de trabajos de simulación de exportación. • Exposición grupal.		• Demuestra comprensión mediante la práctica de los temas expuestos de la Unidad IV en el aula	

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo a la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

1. MEDIOS ESCRITOS ELECTRONICOS

Libros
Revistas
Separatas
Para consulta y desarrollo de los problemas
Páginas Web (Link)

2. MEDIOS VISUALES Y ELECTRONICOS

Videos de internet
Videos elaborados por el docente (tutoriales)
Contenidos digitales

3. MEDIOS INFORMATICOS

Laptop, Tablet
Plataforma de la universidad (aula virtual)
Uso de las herramientas que proporciona el Google (Meet, Classroom, Jamboard, Calendar, etc)
Evaluación en línea a través de la plataforma (aula virtual).

4. PASANTÍAS Y FERIAS NACIONALES E INTERNACIONALES

Visitas a centros de producción de cultivos de exportaciones
Visita a plantas de procesamiento y embalaje de productos de exportaciones
Participación en ferias de exposición agraria

VII. EVALUACIÓN:

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
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

8.1 Fuentes bibliográficas

1. Jerez R. (2007) Comercio Internacional.
2. Salvatore. D. (2014). Economía Internacional. 5TA Edición. PRENTICE HALL. PEARSON. 720 pg.
3. Cabello P. (2009). Las aduanas y el comercio internacional
4. Minervini. Nicola. Ingeniería de la Exportación. D.R. 2014. CENGAGE LEARNING EDITORES. S.A. CV. MEXICO.
5. Zagal P. (2009). Operativa de comercio exterior y regímenes aduaneros
6. Czinkota R., (2007). Negocios internacionales

7. Ponce R. – Quispe A. (2011). Políticas comerciales internacionales y la estructura del comercio exterior peruano.
8. La Fuente. F (2010). Aspectos del Comercio Exterior.

8.2 FUENTES DOCUMENTALES.

1. Manual de Negocios Internacionales. CIBERTEC- CARRERAS PROFESIONALES.
2. Guía práctica del exportador. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo

8.3 BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA Y REFERENCIAS WEB

1. Introducción al Comercio Internacional
https://www.youtube.com/watch?v=dJgLVCLB4wo&feature=emb_logo
2. Integración económica
<https://www.youtube.com/watch?v=NKGqNKyCIZY&feature=youtu.beu.be/NKGqNKyCIZYttps>
3. Los Operadores del Comercio Exterior
https://www.youtube.com/watch?v=IOZRN8CgqMw&feature=emb_title
4. Los Procesos de Integración Económica
<https://www.youtube.com/watch?v=SU51RXEeSzl&feature=youtu.beZYh>
5. Historia del comercio internacional-los incoterms
<https://www.youtube.com/watch?v=0eTWAOE65fc&feature=youtu.be>
6. Que son los incoterms
https://www.youtube.com/watch?v=Jq_HzAZ_-r4
7. LOS INCOTERMS 2020- CAMBIOS PRINCIPALES
<https://www.youtube.com/watch?v=fJ3i1hreREU&t=223s>
8. Las nuevas reglas del INCOTERMS
<https://www.youtube.com/watch?v=kxDZ8KON64k&feature=youtu.be>
9. Medios de pagos del comercio exterior
https://www.youtube.com/watch?v=POCepwzF4_M&feature=youtu.be

10. La Globalización

<https://www.youtube.com/watch?v=Sx40J4YrSWA&feature=youtu.be>

11. Identificación de la Oferta Exportable

<https://www.youtube.com/watch?v=evg2B7PbexQ>

12. Mercado de divisas:

<https://www.youtube.com/watch?v=IVn6CG3Y3rg&feature=youtu.be>

13. Políticas comerciales

https://www.youtube.com/watch?v=dILbjRjMLR4&feature=emb_title

14. Las barreras arancelarias

<https://www.youtube.com/watch?v=kx-IAMUsqjY&feature=youtu.be>

15. Exportación definitiva

<https://www.youtube.com/watch?v=TX0hwwPOVBO&feature=youtu.be>

16. Regímenes de perfeccionamiento

<https://www.youtube.com/watch?v=gitdxKJpqwM&feature=youtu.be>

17. Regímenes aduaneros otros

<https://www.youtube.com/watch?v=-vWFiWzNCeQ&feature=youtu.be>

18. Los entornos económicos en los Negocios Internacionales

https://www.youtube.com/watch?v=VIE_Eqy7cL4

Huacho, agosto del 2026



Universidad Nacional
"José Faustino Sánchez Carrión"

Quispe Murga
.....
Ing. Tomás Quispe Murga