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-II |
| **Código del Curso** | 22 - Aula: 205 Pabellon B |
| **Créditos** | 3 |
| **Horas Semanales** | Hrs. Totales: 4; Teóricas 2 Practicas 2 |
| **Ciclo** | IX |
| **Sección** | A |
| **Apellidos y Nombres del Docente** | **Econ.** Jose Antonio Cajas Grados |
| **Correo Institucional** | josecajas251025@gmail.com |
| **N° De Celular** | 958320488 |

## 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 explicar 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 |

| NÚMERO | INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO |
|---|---|
| 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:

<table>
<tr><td rowspan="6">Unidad Didáctica I.</td><td colspan="5">CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I:<br><br>Comprende la importancia de las exportaciones y el uso adecuado de los documentos en el proceso operativo de las exportaciones.</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Semana</td><td colspan="3">Contenidos</td><td rowspan="2">Estrategia didáctica</td><td rowspan="2">Indicadores de logro de la capacidad</td></tr>
<tr><td>Conceptual</td><td>Procedimental</td><td>Actitudinal</td></tr>
<tr><td>01<br>02<br>03<br>04</td><td>• Importancia, evolución, situación actual y proyecciones de las exportaciones peruanas; principales compradores extranjeros de nuestros productos.<br>• Entorno legal y macroeconómico de nuestras exportaciones.<br>• Documentos empleados en la exportación de mercancías</td><td>Acercamiento al mercado exportador, aprende la literatura sobre comercio exterior para involucrarse y desenvolverse en el ámbito de las exportaciones.</td><td>• Reflexiona y contribuye en la toma de decisiones relacionándolos con los diferentes problemas dados.<br>• Evalúa la necesidad de contar con los instrumentos necesarios para un proceso de exportación.<br>• Participa en forma activa<br>• Desarrolla los ejercicios propuestos.<br>• Participa en equipo para investigar los casos propuestos.</td><td>Expositiva (Docente/Alumno)<br>• Uso del Google Meet<br><br>Debate dirigido (Discusiones)<br>• Foros, Chat<br><br>Lecturas<br>• Uso de repositorios digitales<br><br>Lluvia de ideas (Saberes previos)<br>• Foros, Chat</td><td>• Calcula las tasas de crecimiento de nuestras exportaciones<br>• Elabora y analiza las exportaciones peruanas a diferentes mercados.<br>• Identifica y analiza las exportaciones peruanas de los principales productos.</td></tr>
<tr><td colspan="5">EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</td></tr>
<tr><td colspan="2">EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</td><td colspan="2">EVIDENCIA DE PRODUCTO</td><td>EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</td></tr>
<tr><td colspan="2">Evaluación de conocimientos de 5 preguntas de opción simple y problemas relacionadas con la teoría y la práctica, en forma remota o virtual.</td><td colspan="2">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.</td><td>Comportamiento en clase virtual y chat; Utilización del Excel como programa de presentación de los ejercicios y casos propuestos.</td></tr>
</table>

<table>
<tr><td rowspan="6">Unidad Didáctica I I:<br>.</td><td colspan="5">CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II:<br>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</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Semana</td><td colspan="3">Contenidos</td><td rowspan="2">Estrategia didáctica</td><td rowspan="2">Indicadores de logro de la capacidad</td></tr>
<tr><td>Conceptual</td><td>Procedimental</td><td>Actitudinal</td></tr>
<tr><td>01<br>02<br>03<br>04</td><td>1. Contratos de compra venta internacional de mercaderías.<br>2. Aspectos Generales de los INCOTERMS 2020<br>3. Medios de pagos empleados en el comercio internacional.<br>4. Regímenes aduaneros de Exportación</td><td>• Conocimiento y análisis de los documentos que se involucran en el proceso de Compra venta internacional<br>• Descripción y conocimiento de los términos del Comercio Internacional.<br>• Conocimiento de los principales medios financieros utilizados en el comercio internacional.</td><td>• Reflexiona y contribuye en la toma de decisiones relacionándolos con los diferentes problemas dados.<br>• Evalúa la necesidad de conocer los principales instrumentos de negociación de comercio con otros países..<br>• Participa en forma activa<br>• Desarrolla los ejercicios propuestos.<br>• Participa en equipo para investigar los casos propuestos.</td><td>Expositiva (Docente/Alumno)<br>• Uso del Google Meet<br>Debate dirigido (Discusiones)<br>• Foros, Chat<br>Lecturas<br>• Uso de repositorios digitales<br>Lluvia de ideas (Saberes previos)<br>• Foros, Chat</td><td>• Analiza y aplica la utilización de los contratos de comercio<br>• Determina, identifica y analiza los INCOTERMS<br>• Propone las recomendaciones sobre la elaboración de un contrato de compra venta internacional de mercaderías<br>• Elabora y analiza el caso propuesto de una empresa exportadora</td></tr>
<tr><td colspan="5">EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA</td></tr>
<tr><td colspan="2">EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS</td><td>EVIDENCIA DE PRODUCTO</td><td colspan="2">EVIDENCIA DE DESEMPEÑO</td></tr>
<tr><td colspan="2">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</td><td>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.</td><td colspan="2">Comportamiento en clase virtual y chat; Analiza los Documentos utilizados en la compra venta internacional de mercaderías. Defiende sus posiciones planteadas.</td></tr>
</table>

**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<br>02<br>03<br>04 | 1 Importancia, evolución, situación actual y proyecciones de las importaciones peruanas; principales productos importados y países proveedores.<br>2 Clasificación de las importaciones.<br>3 Entorno legal y macroeconómico de nuestras importaciones.<br>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.<br>• Evalúa la necesidad de contar con los instrumentos necesarios para un proceso de importación.<br>• Participa en forma activa<br>• Desarrolla los ejercicios propuestos.<br>• Participa en equipo para investigar los casos propuestos. | **Expositiva (Docente/Alumno)**<br>• Uso del Google Meet<br>**Debate dirigido (Discusiones)**<br>• Foros, Chat<br>**Lecturas**<br>• Uso de repositorios digitales<br>**Lluvia de ideas (Saberes previos)**<br>• Foros, Chat | • Calcula las tasas de crecimiento de nuestras importaciones<br>• Elabora y analiza las importaciones peruanas de diferentes mercados.<br>• Elabora y analiza las principales importaciones peruanas. |

| 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. |

**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<br>02<br>03<br>04 | 1. Gestión previa a la importación: mecanismos de identificación y selección de proveedores, evaluación de cotizaciones y elaboración de contratos de compraventa.<br>2. Servicios de los operadores logísticos de Comercio Exterior: Agencia de aduana, terminales de almacenamiento, transportistas, concesionarios postales y agentes de carga internacional<br>3. Regímenes aduaneros de Importación.<br>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.<br>• Evalúa la necesidad de contar con los instrumentos necesarios para un proceso de importación.<br>• Participa en forma activa<br>• Desarrolla los ejercicios propuestos.<br>• Participa en equipo para investigar los casos propuestos. | **Expositiva (Docente/Alumno)**<br>• Uso del Google Meet<br>**Debate dirigido (Discusiones)**<br>• Foros, Chat<br>**Lecturas**<br>• Uso de repositorios digitales<br>**Lluvia de ideas (Saberes previos)**<br>• Foros, Chat | • Identifica y elabora un contrato de contrato de compraventa internacional para importaciones<br>• Identifica y localiza los principales operadores de comercio exterior.<br>• Identifica los principales Regímenes aduaneros de Importación. |

| 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. |

## 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, 16 de setiembre del 2026**

Universidad Nacional
*"José Faustino Sánchez Carrión"*

.....
**Econ. Jose A. Cajas Grados**
**DNI N° 15728108**