



I. INFORMACIÓN GENERAL

CURSO	:	Fundamentos de Estrategia Comercial Internacional
CÓDIGO	:	EN16
CICLO	:	202101
CUERPO ACADÉMICO	:	Loaiza Negreiros, Jaime Fernando
CRÉDITOS	:	3
SEMANAS	:	16
HORAS	:	3 H (Teoría) Semanal
ÁREA O CARRERA	:	Economía y Negocios Internacionales

II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

III. INTRODUCCIÓN

Descripcion:

El curso de Fundamentos de Estrategia Comercial Internacional brinda al alumno información básica general que le permite conocer y comprender la operatividad del comercio internacional de bienes y servicios entre el Perú y otros países, de acuerdo con los compromisos comerciales y las normas nacionales vigentes, los procedimientos aduaneros y sectoriales, permitiéndole identificar los principales aspectos comerciales, regulatorios y operativos.

Asimismo, le permite al alumno poder construir una oferta exportable, analizando todas las variables a considerar como: costo de producción, traslados internos dentro del país para movilizar las cargas hacia los centros de despacho, los tipos de embalajes a utilizar para cada producto, así como los tipos de contenedor y las certificaciones necesarias para una exportación exitosa.

Proposito:

Fundamentos de Estrategia Comercial Internacional es un curso de especialidad en la carrera de Economía y Negocios Internacionales de carácter teórico-práctico dirigido a los estudiantes del tercer ciclo.

Busca desarrollar las competencias generales de comunicación oral (nivel 1), pensamiento innovador (nivel 1) y la competencia específica de Gestión de negocios Internacionales (nivel 1). El prerrequisito del curso es EF37 Fundamentos de Economía General.

IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el alumno presenta ofertas exportables de productos locales buscando mercados mundiales, utilizando bases de datos con información de potenciales demandantes.

Competencia 1: Comunicación Oral

Nivel del logro: Nivel 1

Definición:

Capacidad para transmitir oralmente mensajes de manera eficaz dirigidos a diversas audiencias, usando diferentes herramientas que faciliten su comprensión y el logro del propósito.

Competencia 2: Pensamiento Innovador

Nivel de logro: Nivel 1

Definición:

Capacidad para generar propuestas sostenibles y creativas de solución a un problema, que implican la mejora o creación de un producto, servicio o proceso, impactando positivamente en un determinado contexto.

Competencia 3: Gestion de Negocios Internacionales

Nivel del logro: Nivel 1

Definición:

Capacidad de diseñar y desarrollar estrategias en el campo de los Negocios Internacionales para la sostenibilidad de las empresas considerando el entorno cultural, económico, político, tributario y legal

V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

<p>UNIDAD N°: 1 TEORIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL Y POLITICA COMERCIAL INTERNACIONAL</p>
<p>LOGRO</p> <p>Competencias: Pensamiento Innovador (nivel 1) y Gestion de Negocios Internacionales (nivel 1)</p> <p>Logro:</p> <p>Al final de la unidad el alumno describe las principales políticas comerciales e instrumentos de política comercial internacional utilizados por los países, las principales instituciones relacionadas al comercio internacional, los distintos niveles de acuerdos comerciales internacionales existentes y las principales obligaciones que contienen con el objetivo evidenciando una mejora en la Gestión de los Negocios Internacionales.</p>
<p>TEMARIO</p> <p>Contenido:</p> <ul style="list-style-type: none">-Concepto básico de la Economía Internacional-Ganancias del Comercio-Proteccionismo-Productividad del trabajo-Ventajas Comparativas-Pautas del curso-Modelo Estándar de Comercio-Economías de escala-Competencia Imperfecta-Comercio Internacional-Movimiento Internacional de factores-Instrumentos de Política Comercial-Niveles de Integración Comercial-Efectos de Política Comercial Internacional-Medidas de Protección al Comercio

-Restricciones a la comercialización

Actividad de Aprendizaje:

- Preguntas y respuestas
- Debate en clase
- Mapas conceptuales

Evidencia de Aprendizaje:

Control de lectura 1
Trabajo Individual

Bibliografía:

-KRUGMAN Paul RObstfeld, Maurice y otros (2016) Economía internacional: teoría y política. Madrid: Pearson Educación. (337 KRUG/E 2016) Capítulos 1, 2, 3 y 4.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 1, 2 y 3

UNIDAD Nº: 2 TEORIA DE LAS RELACIONES COMERCIALES INTERNACIONAL

LOGRO

Competencias:

Pensamiento Innovador; Gestión de Negocios Internacionales y Comunicación Oral (nivel 1)

Logro:

Al finalizar la unidad el alumno identifica por medio de una investigación las principales teorías de las relaciones comerciales internacionales supervisadas por la Organización Mundial del Comercio, temas que utilizará para mejorar la Gestión de Negocios Internacionales.

TEMARIO

Contenido:

- Principales Organismos del Comercio Internacional
- Acuerdos Comerciales Internacionales
- Clases de Acuerdos y sus características
- Principales aspectos contenidos en los Acuerdos Comerciales

Actividad de Aprendizaje:

- Preguntas y respuestas
- Debate en clase

Evidencia de Aprendizaje:

TA1 Tarea Académica 1
Exposición Oral
Trabajo Grupal

Bibliografía:

-KRUGMAN Paul RObstfeld, Maurice y otros (2016) Economía internacional: teoría y política. Madrid: Pearson Educación. (337 KRUG/E 2016) Capítulos 9, 10, 11 y 12.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 4 y 5

UNIDAD N°: 3 OPERATIVIDAD COMUN DEL COMERCIO EXTERIOR

LOGRO

Competencia: Pensamiento Innovador; Gestión de Negocios Internacionales (nivel 1)

Logro:

Al finalizar la unidad, el estudiante identifica mediante casos prácticos la importancia de los contratos y las cartas de crédito en el Comercio Internacional, así como las normas de los Incoterms 2010 y su aplicación a las operaciones comerciales internacionales, para mejorar la Gestión de Negocios Internacionales considerando el régimen aduanero conveniente y los documentos requeridos que lo ayudará a plantear estrategias innovadoras.

TEMARIO

Contenido:

- Contrato de Compra Venta Internacional de mercancías
- Cláusulas del Contrato Internacional
- Obligaciones en los Contratos Internacionales
- Medios de Pago en el Comercio Internacional
- Operatividad de la Carta de Crédito
- Ventajas y desventajas de la Cartas de Crédito
- Tipos de Cartas de Crédito
- Financiamiento del Comercio Exterior
- Transporte Internacional de Mercancías
- Incoterms 2010
- Puntos de entrega y transferencia de riesgos
- Aspectos Aduaneros

Actividad de Aprendizaje:

- Preguntas y respuestas
- Discusión en clase

Evidencia de Aprendizaje:

- Resolución de trabajos individuales y grupales
- Ejercicios prácticos de cotizaciones internacionales

Bibliografía:

-KRUGMAN Paul Robstfeld, Maurice y otros (2016) Economía internacional: Teoría y política. Madrid: Pearson Educación. (337 KRUG/E 2016) Capítulos 5, 6, 7 y 8.

-GHEMAWAT, PankajVidal, Mar (2011) Mundo 3.0: la prosperidad global y las vías para alcanzarla. Barcelona: Deusto. (337 GHEM) Capítulos del 5 al 11 Páginas de la 103 a la 256.

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 6 y 7

UNIDAD N°: 4 IMPORTACION y EXPORTACION DE MERCANCIAS

LOGRO

Competencia: Pensamiento Innovador; Gestión de Negocios Internacionales (nivel 1)

Logro:

Al finalizar la unidad, el estudiante identifica los procedimientos de Importación y exportación de Mercancías, así como los mecanismos de control y supervisión de las Aduanas con el fin de mejorar la Gestión de Negocios Internacionales y aplicar el pensamiento innovador para plantear distintas alternativas de comercio.

TEMARIO

Contenido:

- Aspectos comerciales al momento de la importación de mercancías.
- Requisitos para la Importación
- Gravámenes en la Importación
- Asignación de canal
- Mercaderías restringidas y prohibidas
- VUCE
- Aspectos Comerciales de la Exportación
- Requisitos para depósitos temporales
- Requisitos para Exportaciones
- Embarque
- Exporta fácil

Actividad de Aprendizaje:

- Preguntas y respuestas
- Discusión en clase

Evidencia de Aprendizaje:

- Control de lectura 2
- Trabajo individual

Bibliografía:

- Página web de SUNAT www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 9 y 10

UNIDAD N°: 5 OTROS REGIMENES ADUANEROS Y TRATAMIENTO A LOS OPERADORES DEL COMERCIO

LOGRO

Competencia: Pensamiento Innovador; Gestión de Negocios Internacionales Y Comunicación Oral (nivel 1)

Logro:

Al finalizar la unidad el estudiante planifica de forma innovadora alternativas de gestión de negocios internacionales que se utilizan para la Política Comercial Internacional en el intercambio comercial.

TEMARIO

Contenido:

- Capacitación en uso de herramientas informáticas: TRADE MAP, EUROMONITOR Y BANCO MUNDIAL
- Presentación de Segunda Tarea Académica

- Transito Aduanero
- Transbordo

- Buen contribuyente Aduanero
- Importador frecuente
- Operador Económico Autorizado

Actividad de Aprendizaje:

- Capacitación en laboratorio de Biblioteca
- Presentaciones Grupales
- Preguntas y respuestas
- Discusión en clase

Evidencia de Aprendizaje:

- Preparación de información para Tarea Académica 2
- TA2 Tarea Académica 2 Exposición Oral Trabajo Grupal
- TF1 Tarea Académica Final Exposición

Bibliografía:

- Página web de SUNAT www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/

HORA(S) / SEMANA(S)

Semana 11, 12, 13, 14 y 15

VI. METODOLOGÍA

El Modelo Educativo de la UPC asegura una formación integral, que tiene como pilar el desarrollo de competencias, las que se promueven a través de un proceso de enseñanza-aprendizaje donde el estudiante cumple un rol activo en su aprendizaje, construyéndolo a partir de la reflexión crítica, análisis, discusión, evaluación, exposición e interacción con sus pares, y conectándolo con sus experiencias y conocimientos previos. Por ello, el curso se desarrollará en una sesión semanal y cada sesión está diseñada para ofrecer al estudiante diversas maneras de apropiarse y poner en práctica el nuevo conocimiento en contextos reales o simulados, reconociendo la importancia que esto tiene para su éxito profesional.

El curso se desarrollará utilizando una metodología activa y aplicada en donde el profesor realiza clases activas, el alumno trabaja en equipo las tareas asignadas y el trabajo del curso.

Adicionalmente se analizarán lecturas, casos prácticos del mundo de los negocios y se relacionarán los eventos relevantes de actualidad con los conceptos expuestos en clase así como exposiciones orales para mejorar sus habilidades de expresión oral.

VII. EVALUACIÓN

FÓRMULA

$$5\% (CL1) + 10\% (TA1) + 25\% (EA1) + 5\% (CL2) + 10\% (TA2) + 20\% (TF1) + 25\% (EB1)$$

TIPO DE NOTA	PESO %
CL - CONTROL DE LECTURA	5
TA - TAREAS ACADÉMICAS	10
EA - EVALUACIÓN PARCIAL	25
CL - CONTROL DE LECTURA	5
TA - TAREAS ACADÉMICAS	10
TF - TRABAJO FINAL	20
EB - EVALUACIÓN FINAL	25

VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
CL	CONTROL DE LECTURA	1	Semana 3	Evidencia de Aprendizaje Control de lectura 1 Competencia Evaluada Pensamiento Innovador Gestión de Negocios Control Individual.	NO
TA	TAREAS ACADÉMICAS	1	Semana 5	Evidencia de Aprendizaje Trabajo de Investigación Competencia Evaluada Pensamiento Innovador, Gestión de Negocios y Comunicación oral Trabajo Grupal y Exposición Oral.	NO
EA	EVALUACIÓN PARCIAL	1	Semana 8	Competencia Evaluada Pensamiento Innovador y Gestión de Negocios Examen Individual.	SÍ
CL	CONTROL DE LECTURA	2	Semana 10	Evidencia de Aprendizaje Control de lectura 1 Competencia Evaluada Pensamiento Innovador y Gestión de Negocios.	NO
TA	TAREAS ACADÉMICAS	2	Semana 11	Evidencia de Aprendizaje Trabajo de Investigación Competencia Evaluada Pensamiento Innovador Gestión de Negocios y Comunicación oral Trabajo Grupal y Exposición Oral.	NO
TF	TRABAJO FINAL	1	Semana 15	Evidencia de Aprendizaje Trabajo de Investigación Competencia Evaluada Pensamiento Innovador Gestión de Negocios y Comunicación oral Trabajo Grupal y Exposición Oral.	NO
EB	EVALUACIÓN FINAL	1	Semana 16	Competencia Evaluada Pensamiento Innovador y Gestión de Negocios Examen Individual.	SÍ

IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

https://upc.alma.exlibrisgroup.com/leganto/readinglist/lists/6314150210003391?institute=51UPC_INST&auth=LOCAL