



Sílabo de Gerencia de Importaciones

I. Datos generales

Código	ASUC 00967			
Carácter	Obligatorio			
Créditos	3			
Periodo académico	2022			
Prerrequisito	Costos y Cotizaciones Internacionales			
Horas	Teóricas:	2	Prácticas:	2

II. Sumilla de la asignatura

La asignatura corresponde al área de estudios de especialidad, es de naturaleza teórico-práctica y tiene por propósito desarrollar en el estudiante la capacidad de conocer y formular estrategias de importación para satisfacer necesidades locales en todos los ámbitos.

La asignatura contiene: identificación de oportunidades de importación, organización de área de importaciones, gestión comercial de importaciones, normatividad legal de las importaciones en el Perú, normas de origen y restricciones para la importación, operatividad aduanera y de transporte en las importaciones, costos de la importaciones, valoración de mercancías, análisis de los costos portuarios y aeroportuarios de las importaciones, impuestos a la importación, benéficos y derechos de las importaciones.

III. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de gestionar operaciones de importación desde el punto de vista normativo, operativo, logístico y aduanero contribuyendo así a la maximización de oportunidades comerciales para las empresas peruanas en forma eficiente.



IV. Organización de aprendizajes

Unidad I La gestión de importaciones y la identificación de oportunidades		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar oportunidades de importación utilizando herramientas de inteligencia comercial generando negocios rentables para las empresas.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Internacionalización de las empresas importadoras. Visión estratégica ✓ Organización del área de importaciones. La cultura organizacional de la empresa importadora ✓ Uso de Trademap y Siicex para la búsqueda de oportunidades de importación ✓ Uso de Euromonitor y Veritrade para la búsqueda de oportunidades de importación. Sectores prioritarios en el Perú 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Determina la importancia de la actividad importadora para el país. ✓ Organiza el área de importaciones de la empresa. ✓ Utiliza las herramientas de inteligencia comercial e identifica oportunidades de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Valora la visión estratégica de las empresas importadoras. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba mixta 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bowersox, D. (2007). Administración y Logística en la cadena de suministro. (1ª ed.). México: Mc Graw Hill. • O'Sullivan, A. y Sheffrin, S. (2003). Economics: Principles and Tools. (3ª ed.). s.l.: Prentice Hall. • Serantes, P. (2011). Financiación de importaciones intermedias, Comprar bien para exportar mejor. España: Icx Exportaciones e Importaciones. • Malca, O. (2008). Comercio Internacional. Perú: Universidad del Pacífico. • Sandoval, L. La Logística de Importación. (1ª ed.). Lima: Sunat. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capuñay, M. (2017). Manual Autoformativo de Inteligencia de Mercados Internacionales (Versión e-book). (1º ed.). Lima: Universidad Continental. • Capuñay, M. (2016). Manual Autoformativo de Comercio Exterior y Aduanas (Versión e-book). (1º ed.). Lima: Universidad Continental. • Radebaugh, L., Daniels, J, Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones. (14º ed.). México D.F.: Pearson Educación. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • http://virtual.ucontinental.edu.pe • http://repositorio.continental.edu.pe/ 		



Unidad II		Duración en horas	16
La gestión negociadora y comercial de las importaciones			
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de diseñar estrategias y tácticas de negociación comercial que le permitan celebrar transacciones exitosas, eficientes y rentables con proveedores extranjeros.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La gestión negociadora y comercial con proveedores extranjeros. Diseño de estrategias y tácticas ✓ Los estilos de negociación con proveedores extranjeros ✓ La cotización, la contraoferta y la orden de compra y cierre del contrato ✓ La gestión documentaria en las importaciones 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Examina los estilos de negociación de los principales países proveedores del Perú. ✓ Diseña la contraoferta y la orden de compra asegurando así una negociación exitosa. ✓ Organiza la gestión documentaria en las importaciones. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Respeta los estilos de negociación derivados de la cultura de los proveedores extranjeros. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bowersox, D. (2007). Administración y Logística en la cadena de suministro. (1ª ed.). México: Mc Graw Hill. • O'Sullivan, A. y Sheffrin, S. (2003). Economics: Principles and Tools. (3ª ed.). s.l.: Prentice Hall. • Serantes, P. (2011). Financiación de importaciones intermedias, Comprar bien para exportar mejor. España: Ices Exportaciones e Importaciones. • Malca, O. (2008). Comercio Internacional. Perú: Universidad del Pacífico. • Sandoval, L. La Logística de Importación. (1ª ed.). Lima: Sunat. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capuñay, M. (2017). Manual Autoformativo de Inteligencia de Mercados Internacionales (Versión e-book). (1º ed.). Lima: Universidad Continental. • Capuñay, M. (2016). Manual Autoformativo de Comercio Exterior y Aduanas (Versión e-book). (1º ed.). Lima: Universidad Continental. • Radebaugh, L., Daniels, J, Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones. (14º ed.). México D.F.: Pearson Educación. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • http://virtual.ucontinental.edu.pe • http://repositorio.continental.edu.pe/ 		



Unidad III		Duración en horas	16
La gestión logística y aduanera en las importaciones			
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de gestionar eficientemente la gestión logística y aduanera de las importaciones generando negocios rentables para la empresa.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La gestión negociadora con las navieras, aerolíneas o agentes de carga. Fletes FCL y LCL. La contratación de la póliza de seguros. Coberturas. La contratación del medio de pago. Uso de matrices ✓ La gestión logística y portuaria en los almacenes aduaneros, DPWorld y agentes marítimos ✓ Nociones sobre clasificación arancelaria y valoración aduanera de mercancías. Utilidad. Las importaciones restringidas. La VUCE. Importaciones con beneficios arancelarios. Los criterios de origen y los certificados de origen ✓ Los regímenes aduaneros de ingreso: importación para el consumo; admisión temporal para reexportación en el mismo estado; reimportación en el mismo estado; depósito, tránsito, transbordo y reembarque. Procedimiento y utilidad 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Calcular el flete marítimo y aéreo internacional full o consolidado. ✓ Determinar la base imponible de las mercancías a importar para efectuar una correcta liquidación de tributos y evitar multas. ✓ Diferenciar el procedimiento y la utilidad de los regímenes aduaneros de ingreso para la empresa importadora. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Valora el esfuerzo que realiza la empresa importadora y su contribución al desarrollo y crecimiento económico del país. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba mixta 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bowersox, D. (2007). Administración y Logística en la cadena de suministro. (1ª ed.). México: Mc Graw Hill. • O'Sullivan, A. y Sheffrin, S. (2003). Economics: Principles and Tools. (3ª ed.). s.l.: Prentice Hall. • Serantes, P. (2011). Financiación de importaciones intermedias, Comprar bien para exportar mejor. España: Icx Exportaciones e Importaciones. • Malca, O. (2008). Comercio Internacional. Perú: Universidad del Pacífico. • Sandoval, L. La Logística de Importación. (1ª ed.). Lima: Sunat. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capuñay, M. (2017). Manual Autoformativo de Inteligencia de Mercados Internacionales (Versión e-book). (1º ed.). Lima: Universidad Continental. • Capuñay, M. (2016). Manual Autoformativo de Comercio Exterior y Aduanas (Versión e-book). (1º ed.). Lima: Universidad Continental. • Radebaugh, L., Daniels, J, Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones. (14º ed.). México D.F.: Pearson Educación. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • http://repositorio.continental.edu.pe/ • http://www.librosperuanos.com/autores/autor/4051/Zagal-Pastor-Roberto 		



Unidad IV		Duración en horas	16
La gestión de costos y fijación de precios de venta de productos importados			
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de calcular correctamente los costos de importación para fijar precios competitivos en la venta en el mercado local de sus productos importados.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ La liquidación de los tributos de importación. Pago por la percepción del IGV. Cálculo ✓ Los costos en los almacenes y depósitos aduaneros. La contratación del agente de aduana y el flete interno. Los costos en DDP ✓ La fijación del precio de venta en el mercado local de los productos importados. Procedimiento ✓ El marketing mix en la venta de los productos importados. Estrategias 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica los costos logísticos y aduaneros en operaciones de importación. ✓ Determina el precio de venta en el mercado local de los productos importados. ✓ Diseña e implementa las estrategias del marketing mix para la venta exitosa de productos importados. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Respeto la competencia existente entre los importadores y estos con los productores nacionales. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Bowersox, D. (2007). Administración y Logística en la cadena de suministro. (1ª ed.). México: Mc Graw Hill. • O'Sullivan, A. y Sheffrin, S. (2003). Economics: Principles and Tools. (3ª ed.). s.l.: Prentice Hall. • Serantes, P. (2011). Financiación de importaciones intermedias, Comprar bien para exportar mejor. España: Icx Exportaciones e Importaciones. • Malca, O. (2008). Comercio Internacional. Perú: Universidad del Pacífico. • Sandoval, L. La Logística de Importación. (1ª ed.). Lima: Sunat. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capuñay, M. (2017). Manual Autoformativo de Inteligencia de Mercados Internacionales (Versión e-book). (1º ed.). Lima: Universidad Continental. • Capuñay, M. (2016). Manual Autoformativo de Comercio Exterior y Aduanas (Versión e-book). (1º ed.). Lima: Universidad Continental. • Radebaugh, L., Daniels, J, Sullivan, D. (2013). Negocios Internacionales. Ambientes y operaciones. (14º ed.). México D.F.: Pearson Educación. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • https://books.google.com.pe/ • http://www.academia.edu/36077147/Comercio_y_Marketing_Internacional 		



V. Metodología

La metodología a utilizar para el desarrollo de la asignatura es interactiva y colaborativa y se basa en la aplicación del método de casos, discusión de lecturas y exposiciones a cargo del docente.

Se promueve la participación permanente del estudiante en el marco de las exposiciones del docente mediante la formulación de preguntas y en el planteamiento de las soluciones a los casos planteados en clases.

VI. Evaluación

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura	Prueba objetiva	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Prueba mixta	20%
	Unidad II	Prueba de desarrollo	
Evaluación parcial	Unidad I y II	Prueba de desarrollo	20%
Consolidado 2	Unidad III	Prueba mixta	20%
	Unidad IV	Prueba de desarrollo	
Evaluación final	Todas las unidades	Prueba mixta	40%
Evaluación sustitutoria (*)	Todas las unidades	Prueba mixta	

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores

Fórmula para obtener el promedio:

$$PF = C1 (20\%) + EP (20\%) + C2 (20\%) + EF (40\%)$$

2022