



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela Profesional de Administración

SÍLABO

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. DATOS GENERALES

1.1 Código de la Asignatura	:	41551
1.2 Escuela Profesional de	:	ADMINISTRACIÓN
1.4 Ciclo	:	X
1.5 Créditos	:	04
1.7 Condición	:	OBLIGATORIO
1.8 Horas Semanales	:	5 horas: 3 Teoría, 2 Práctica
1.9 Pre-requisito	:	Ninguno
1.10 Semestre Académico	:	2017- I
1.11 Docente	:	Mg. Guillermo P. Aliaga López
1.13 Correo Electrónico	:	guillermo29@hotmail.com

II. SUMILLA

Internacionalización de las Empresas, la Globalización, Empresas Globales, Multinacionales y Transnacionales. Tipos de Cambios. Balanza de Pagos, Inflación y paridad cambiaria. Importación de Bienes de Capital. Régimen Tributario. Aranceles e Impuesto. Los salvaguardas. El INCOTERMS 2010, TPP.

III. METODOLOGIA DE ENSEÑANZA

- Definirán los Negocios Internacionales
- Analizarán los factores culturales, políticos y el contexto económico que enfrentan las empresas en el desarrollo de los Negocios Internacionales.
- Conocerán los aspectos fundamentales del intercambio de divisas, así como sus características.
- Analizan los mecanismos de Importación y Exportación.

Estrategias Metodológicas

- El docente desarrollará sus clases magistrales a través de las exposiciones de los diversos temas. La metodología será activa, procurando desarrollar en el estudiante las competencias que su ejercicio profesional le demanda.
- Los estudiantes indagarán y dialogarán sobre los temas de Negocios Internacionales y Gestión de las funciones de Importación y Exportación.
- Se desarrollarán controles de lectura y exposiciones. Éstas se complementarán con los documentos auxiliares que el docente proporcionará a los alumnos.

Medios y Materiales de enseñanza

Medios: Pizarra, plumones, data display, etc. **Materiales:** Material impreso (guías y separatas), revistas, informes y periódicos especializados.

IV. CONTENIDO TEMÁTICO Y CRONOGRAMA

UNIDAD I: FUNDAMENTOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ESQUEMAS AMBIENTALES COMPARATIVOS

Sesión 1: Concepción de los Negocios Internacionales.

Sesión 2: Los Negocios Internacionales: Una Perspectiva General.

SEGUNDA SEMANA

Sesión 1: El entorno nacional y extranjero

Sesión 2: Factores Culturales que enfrentan las Empresas Internacionales.

TERCERA SEMANA

Sesión 1: Los Ambientes Políticos que enfrentan los Negocios

Sesión 2: Los Ambientes Legales que enfrentan los Negocios

CUARTA SEMANA

Sesión 1: El Contexto Económico de las Empresas.

Sesión 2: El Desarrollo de los Negocios Internacionales.

QUINTA SEMANA

Sesión 1: Mecanismos de Contratos para los Nuevos Mercados.

Sesión 2: Alianzas Estratégicas Internacionales.

UNIDAD II: ALTERNATIVA PARA INTERNACIONALIZAR UNA EMPRESA Y EL AMBIENTE FINANCIERO MUNDIAL

SEXTA SEMANA

Sesión 1: Niveles de Compromisos de Recursos de Riesgo de Control y de Campo.

Sesión 2: Inversión directa en el Extranjero.

SETIMA SEMANA

Sesión 1: Integración Económica Regional.

Sesión 2: Los Acuerdos de Cooperación Nacionales y del Exterior.

OCTAVA SEMANA

Examen Parcial N°01

UNIDAD III: LA DINAMICA DE LAS RELACIONES ENTRE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LOS GOBIERNOS

NOVENA SEMANA

Sesión 1: El Mercado de Divisas y características.

Sesión 2: Aspectos fundamentales del Intercambio de Divisas.

DECIMA SEMANA

Sesión 1: La Balanza de Pagos. Relaciones entre los Gobiernos.

Sesión 2: Relaciones entre los Negocios Internacionales.

DECIMO PRIMERA SEMANA

Sesión 1: Actitudes Gubernamentales.

Sesión 2: Actitudes Gubernamentales hacia la inversión directa extranjera.

DECIMO SEGUNDA SEMANA

Sesión 1: Evaluación y selección de Países y TPP

Sesión 2: *Estrategias de colaboración y control.*

UNIDAD IV: APLICACIÓN DE ALTERNATIVAS OPERACIONES: GESTION DE LAS FUNCIONES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

DECIMO TERCERA SEMANA

Sesión 1: Mecanismos de Exportación, Estrategias de Exportación.

Sesión 2: Pasos para Exportar

DECIMO CUARTA SEMANA

Sesión 1: Mecanismos de Importación, Estrategias de Importación.

Sesión 2: *Pasos para importar.*

DECIMO QUINTA SEMANA

Sesión 1: INCOTERMS 2010.

Sesión 2: Las Empresas y el INCOTERMS 2010.

DECIMO SEXTA SEMANA

Sesión 1: Términos de Comercio Internacional.

Sesión 2: *Exposiciones de Trabajos.*

DECIMO SETIMA SEMANA

Examen Parcial N°02 - Examen Sustitutorio

V. METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN

La evaluación es un proceso permanente e integral que permite medir el logro del aprendizaje alcanzado por los estudiantes de las Escuelas Profesionales.

El sistema de evaluación es integral, permanente, cualitativo y cuantitativo (vigesimal) y se ajusta a las características de las asignaturas, dentro de las pautas generales establecidas por el Estatuto de la Universidad y el presente Reglamento Académico.

El carácter integral de la evaluación de las asignaturas comprende la evaluación teórica, práctica, y los trabajos académicos y el alcance de las competencias establecidas en los nuevos planes de estudios.

a) Para la evaluación de la parte teórica - práctica se podrá emplear los siguientes procedimientos e instrumentos:

Evaluación escrita con: Prueba escrita, individuales o grupales, prácticas de laboratorio o prácticas calificadas de aula.

Evaluación oral con: Pruebas orales, exposiciones y discusiones, demostraciones.

b) Para la evaluación mediante prácticas académicas de acuerdo a la naturaleza de cada asignatura y/o aplicativos se podrán emplear los siguientes procedimientos e instrumentos.

Prácticas calificadas con Pruebas orales, exposiciones y discusiones, demostraciones.

Prácticas calificadas con guía de observación e informe.

- Trabajos monográficos.
- Trabajos de campo con guía de observación e informe
- Viaje de estudios con guía de estudios e informe.
- Solución de casos y problemas.
- Desarrollo de Proyectos Productivos de Servicios o de innovación.
- Otros trabajos académicos.

c) La evaluación para los currículos por competencias, se establecerán gradualmente a través del Artículo 58° del Estatuto vigente.

El sistema de evaluación comprende: dos exámenes parciales, y; dos trabajos académicos: - Para los Currículos vigentes: Dos evaluaciones parciales el primero en la octava semana de iniciadas las clases y el segundo en la semana dieciséis; además se considera los trabajos académicos aplicativos a la mitad y al finalizar el periodo lectivo.

El Promedio para cada Evaluación parcial se determina anotando el promedio simple de:

1. Evaluación Escrita (con un decimal sin redondeo)
2. Evaluación Oral (con un decimal sin redondeo)
3. Trabajo Académico El Promedio Final se hará calculando:

$$PF = \frac{P1+P2}{2}$$

Los promedios P1 y P2, serán anotados con un decimal sin redondeo.

Para los nuevos currículos, se elaborará una Directiva adicional.

El carácter cuantitativo vigesimal consiste en que la escala valorativa es de cero (0) a veinte (20), para todo proceso de evaluación, siendo once (11) la nota aprobatoria mínima, solo en el caso de determinación de la nota promocional la fracción de 0.5 o más va a favor de la unidad entera inmediata superior. La escala valorativa en la evaluación por competencias será según Directiva adicional.

Para los casos en que los estudiantes no hayan cumplido con ninguna o varias evaluaciones parciales se considerará la nota de cero (00) para los fines de efectuar el promedio correspondiente. ARTÍCULO 132°.- Para que el estudiante pueda ser sujeto de evaluación, en cualquiera de sus modalidades, es requisito el cumplimiento de lo establecido en los Artículos 121°y 123°, sobre asistencia mínima a clases, que debe ser computada desde el inicio de las clases hasta antes de la fecha de la evaluación, sea ésta parcial o final. El docente publicará vía web la lista de estudiantes habilitados para esas evaluaciones (Primer y Segundo Parcial) bajo responsabilidad

ARTÍCULO 121°.- La asistencia a clases teóricas y prácticas son obligatorias. La acumulación de más del 30% de inasistencias no justificadas, dará lugar a la desaprobación de la asignatura por límite de inasistencia con nota cero (00).

ARTÍCULO 123°.- La asistencia a las asignaturas es Obligatoria en un mínimo de 70%, lo que dará lugar a la inhabilitación por no justificar las inasistencias de acuerdo al artículo precedente. Bajo ningún argumento el Director de Escuela aceptará justificar inasistencias extemporáneas.

VI. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

- Ávila Marcue Felipe TACTICAS PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES 2000
- Ball Donald y Wendell McCulloch NEGOCIOS INTERNACIONALES: Introducción y aspectos esenciales. Edit. Mc Graw Hil 2010
- Canals Jordi LA INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA: como evaluar la penetración en mercados exteriores. Madrid 2010
- Ernest Gundling TRABAJANDO EN TODO EL GLOBO:12 destrezas para crear negocios que crecen fronteras. 2009
- Haar Jerry, COMO EXPORTAR A LOS ESTADOS UNIDOS: guía gerencial para realizar operaciones productivas. / Jerry Haar, Marta Ortiz-Buonafina. México: Limusa, 2004. 266p.
- Morales Troncoso, Carlos. PLAN DE EXPORTACION: LLEVE SUS PRODUCTOS A TODO EL MUNDO. México: Prentice-Hall Hispanoamericana, 2010. 201p.

COMPLEMENTARIA

- ADEX. Asociación de exportadores. www.adexperu.org.pe
- BCRP. Banco Central de Reserva del Perú. www.bcrp.gob.pe
- FORUM La revista del Centro de Comercio Internacional. www.intrancen.org/tradeforum.
- INEI, Instituto Nacional de Estadística e Informática. www.inei.gob.pe
- MINCETUR, Ministerio de Comercio Exterior, Turismo, www.mincetur.gob.pe
- OMC, Organización Mundial de Comercio www.wto.org/indexsp
- PROMPEX, Comisión para la Promoción de Exportaciones, www.prompex.gob.pe
- PROMPYME, Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa www.prompyme.gob.pe
- SUNAD, Superintendencia de Aduanas, www.aduanet.gob.pe

Huacho, abril 03 del 2017

Mg. Guillermo P Aliaga López
Profesor del curso