



UNIVERSIDAD NACIONAL
“JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN”
VICERRECTORADO ACADÉMICO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

MODALIDAD NO PRESENCIAL
SYLLABUS POR COMPETENCIAS
CURSO:
ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	GESTIÓN COMERCIAL
Semestre Académico	2020 I
Código del Curso	1041452
Créditos	3
Horas Semanales	Hrs. Totales: 4 Teóricas 2 Practicas 2
Ciclo	VIII
Sección	A
Apellidos y Nombres del Docente	MG. PRIMO VEGA EMERSON REYNALDO
Correo Institucional	eprimov@unjfsc.edu.pe
N° De Celular	902 154 357

II. SUMILLA

La asignatura es de naturaleza teórico práctica, pertenece al área curricular de formación especializada, su propósito principal es que el estudiante al término del desarrollo de las unidades didácticas evidencie los dominios de la competencia general del curso.

La asignatura está organizada en las siguientes unidades didácticas:

Unid. I La decisión estratégica de internacionalización

Unid. II Mecanismos para exportar e importar mercancías.

Unid. III La Distribución Física Internacional y el transporte internacional de carga

Unid. IV Gestión de los negocios internacionales.

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Teniendo en cuenta la competitividad internacional, la internacionalización de las empresas y así como la política nacional Industrial, resuelve los casos concretos del proceso de internacionalización.	LA DECISIÓN ESTRATÉGICA DE INTERNACIONALIZACIÓN	1-4
UNIDAD II	De acuerdo a los análisis y la aplicación de aranceles e impuestos y los mecanismos para cotizar precios internacionales para las exportaciones e importaciones, realiza la identificación y los cálculos correspondientes utilizando con precisión Excel.	MECANISMOS PARA EXPORTAR E IMPORTAR MERCANCIAS.	5-8
UNIDAD III	Teniendo en cuenta las estrategias de negociación e Incoterms, Medios de pago y distribución física internacional aplica la teoría en casos concretos utilizando adecuadamente el Excel y Word.	LA DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL Y EL TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA	9-12
UNIDAD IV	Ante las diversas oportunidades que el mercado global les ofrece y de desarrollar estrategias que les permitan alcanzar sus metas comerciales, diseña una simulación de exportación utilizando adecuadamente Excel y Word.	GESTIÓN DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	13-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

N°	I. INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Interpreta el significado etimológico de la palabra administración de los negocios internacionales.
2	Reconoce la finalidad y objetivos de las estrategias de internacionalización y competitiva.
3	Diferencia las actividades específicas de las ventajas absolutas y comparativas.
4	Interpreta los bloques regionales de integración y las restricciones del comercio internacional.
5	Reconoce los régimen arancelario y tributario.
6	Establece los mecanismos para la internacionalización de mercancías, graficando con la ayuda de Excel y Word.
7	Describe las transacciones privadas y gubernamentales que involucran a los países.
8	Interpreta la aplicación de los aranceles e impuestos con la ayuda de Excel.
9	Ejemplifica los medios de pago internacional.
10	Utiliza las estrategias de negociación e Incoterms, teniendo en cuenta la bibliografía sugerida.
11	Interpreta los incoterms, precisando su importación en el comercio internacional.
12	Aplica los mecanismos de distribución física internacional para la exportación de mercancía.
13	Resuelve casos concretos de incoterms, impuestos y costos de exportación e importación con ayuda de Excel.
14	Interpreta las ideas sobre la naturaleza de finanzas y comercio exterior.
15	Describe las diversas oportunidades que el mercado global les ofrece.
16	Realiza un estudio para identificar el mercado de exportación para las mercancías, teniendo en cuenta la bibliografía sugerida y considerando las sugerencias propuestas en clase.

V. **DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:**

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: Teniendo en cuenta la competitividad internacional, la internacionalización de las empresas y así como la política nacional Industrial, resuelve los casos concretos del proceso de internacionalización.						
Sema más	CONTENIDOS			Estrategias de la enseñanza virtual	Indicadores de logro de la capacidad	
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
Unidad didáctica I: La decisión estratégica de internacionalización	1	- Etimológica de la palabra administración de los negocios internacionales - Define el significado etimológico de la palabra administración de los negocios internacionales. - Explica las operaciones en administración de los negocios internacionales.	- Analizar y resuelve casos prácticos de estrategia de internacionalización - Elabora ejemplos de estrategias de internacionalización en base a empresas locales.	Participa, respetando las opiniones de los demás, valora la importancia de las estrategias de internacionalización	Expositiva (Docente/Estudiante) Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) Foros, Chat Lecturas Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) Foros, Chat	Aplica los conceptos básicos y etimológico de la palabra administración de los negocios internacionales
	2	Definiciones de estrategia competitiva - Interioriza la finalidad y objetivos de las estrategias de internacionalización y competitiva. - Resuelve casos prácticos sobre las distintas de estrategias de internacionalización y competitiva.	- Analizar la competitividad internacional. - Elabora ejemplos de competitividad internacional en base a empresas que lograron su internacionalización.	Valora la importancia competitiva internacional en base a empresas que lograron su internacionalización.		Diferencia la finalidad y objetivos de las estrategias de internacionalización y competitiva.
	3	Finalidad de la estrategia y ventaja competitiva. - Precisa las actividades específicas de las ventajas absolutas y comparativas. - Resuelve casos prácticos sobre aplicaciones de ventajas absolutas y comparativas.	- Diferencia las actividades específicas de las ventajas absolutas y comparativas. - Elabora mapas conceptuales de actividades específicas de las ventajas absolutas y comparativas.	Toma conciencia de la importancia las actividades específicas de las ventajas absolutas y comparativas.		Interpreta los resultados de los casos concretos las actividades específicas de las ventajas absolutas y comparativas.
	4	Objetivos de la estrategia y ventaja competitiva - Define las estrategia y ventaja competitiva bloques regionales de integración y las restricciones del comercio internacional. - Resuelve casos prácticos de las estrategia y ventaja bloques regionales de integración y las restricciones del comercio internacional.	- Analizar las estrategia y ventaja competitiva bloques regionales de integración y las restricciones del comercio internacional. - Elabora mapas conceptuales de las estrategia y ventaja competitiva bloques regionales de integración y las restricciones del comercio internacional.	- Establece la importancia de aplicar las estrategia y ventaja competitiva bloques regionales de integración y las restricciones del comercio internacional.		Reconoce las estrategia y ventaja competitiva bloques regionales de integración y las restricciones del comercio internacional.
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
Diez preguntas de prueba escrita objetiva de opción múltiple en el aula virtual, para evaluar el dominio de interés simple.		Presentará de manera sincrónica las soluciones a los diferentes problemas de interés simple, establecidos en las horas prácticas.		Demuestra su conocimiento del interés simple a través de la videoconferencia		

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: De acuerdo a los análisis y la aplicación de aranceles e impuestos y los mecanismos para cotizar precios internacionales para las exportaciones e importaciones, realiza la identificación y los cálculos correspondientes utilizando con precisión Excel.						
Sema más	CONTENIDOS			Estrategias de la enseñanza virtual	Indicadores de logro de la capacidad	
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal			
Unidad II: Mecanismos Para Exportar E Importar Mercancías.	5	Régimen arancelario y tributario: - Define conceptos básicos de los régimen arancelario y tributario. - Precisa los régimen arancelario y tributario en aplicaciones de casos concretos utilizando Excel.	- Elabora mapas conceptuales de los régimen arancelario y tributario. - Utiliza Excel para calcular las tasas arancelarias y tributario en aplicaciones de casos concretos utilizando Excel.	Valora la importancia de las tasas de interés que utilizan las entidades financieras en el momento de generar un crédito.	Expositiva (Docente/Estudiante) Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) Foros, Chat Lecturas Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) • Foros, Chat	Establece régimen arancelario y tributario
	6	Mecanismos para la internacionalización: - Explica los mecanismos para la internacionalización. - Define los mecanismos para la internacionalización. - Resuelve casos prácticos de los mecanismos para la internacionalización.	- Elabora mapas mentales de los mecanismos para la internacionalización. - Precisa la diferencia entre los distintos mecanismos para la internacionalización. - Elabora ejemplos de los mecanismos para la internacionalización.	Fomenta la importancia de la tasa efectiva en el proceso de capitalización del dinero en los negocios.		Describe mecanismos para la internacionalización, tomando en cuenta la normativa nacional.
	7	Transacciones privadas y gubernamentales: - Define conceptos de Transacciones privadas y gubernamentales. - Resuelve casos prácticos de Transacciones privadas y gubernamentales.	- Elabora un organizador para explicar el Transacciones privadas y gubernamentales. - Verifica cuales son las transacciones privadas y gubernamentales que se usan en el Perú.	Establece la importancia de aplicar descuento simple en casos concretos de negocios que permiten disminuir el costo de un producto		Interpreta Las distintas transacciones privadas y gubernamentales.
	8	Aranceles e impuestos: - Explica los aranceles e impuestos. - Interioriza las tasas arancelarias e impuestos.	- Deduce la clasificación aranceles e impuestos a las mercancías. - Resuelve casos prácticos vinculados a las tasas arancelarias e impuestos.	Asume con responsabilidad la importancia del descuento comercial cuando realiza compras en las tiendas comerciales que ofertan descuento a sus productos.		Ejemplifica operaciones clasificación de los Aranceles e impuestos, aplicando con coherencia Excel.
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
Cuestionario 10 preguntas de opción múltiple (7 teóricas y 3 prácticas) en el aula virtual, para evaluar el dominio régimen arancelario y tributario.		Presentará de manera sincrónica las soluciones a los diferentes problemas de mecanismos para la internacionalización.		Participación activa y puntual en la conferencia virtual, fórum y chat respondiendo con precisión el interés compuesto y descuento.		

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: Teniendo en cuenta las estrategias de negociación e Incoterms, Medios de pago y distribución física internacional aplica la teoría en casos concretos utilizando adecuadamente el Excel y Word.					
Sema más	CONTENIDOS			Estrategias de la enseñanza virtual	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
9	Medios de pago internacional: - Define conceptos básicos de los medios de pago internacional. - Precisa los diferentes medios de pago internacional.	- Elabora mapas mentales de los medios de pago internacional. - Utiliza la bibliografía sugerida para determinar los tipos de pagos internacional.	Valora la importancia de las tasas medios de pago internacional.	Expositiva (Docente/Estudiante) Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) Foros, Chat Lecturas Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) • Foros, Chat	Establece medios de pago internacional como una herramienta fundamental en el comercio exterior.
10	Negociación E Incoterms - Explica los mecanismos de negociación. - Define los parámetros para la negociación. - Resuelve casos prácticos negociación intercultural.	- Elabora mapas mentales para determinar mecanismos de negociación. - Precisa la diferencia estrategias de negociación haciendo uso de los incoterms. - Resuelve casos prácticos de negociación intercultural	Fomenta la importancia de la negociación internacional y la participación de los incoterms en los mismos.		Describe los métodos de negociación haciendo uso de los incoterms.
11	Los incoterms: - Explica los mecanismos para el uso de los incoterms - Define los parámetros de los incoterms - Resuelve casos prácticos de los incoterms usando Excel.	- Elabora flujograma de procesos para la delimitación de riesgos, costos y responsabilidades en los incoterms. - Precisa la diferencia entre los distintos incoterms 2020. Resuelve casos prácticos de los distintos incoterms 2020.	Fomenta la importancia del uso los incoterms		Describe a los incoterms como un mecanismo para armonizar el comercio internacional.
12	Distribución física internacional: - Define conceptos de Distribución física internacional. - Resuelve casos prácticos de Distribución física internacional y manejo de mercancía.	- Elabora flujograma de procesos con los distintos medios de transporte internacional. - Verifica cuales los correctos medios de transporte internacional según la naturaleza del producto para un correcto uso de la distribución física internacional.	Establece la importancia de la distribución física internacional para el traslado y manejo correcto de la mercancía.		Interpreta Los distintos medios de transporte internacional en la distribución física internacional.
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
Cuestionario 10 preguntas de opción múltiple (7 teóricas y 3 prácticas) en el aula virtual, para evaluar el dominio incoterms y DFI		Presentará de manera sincrónica las soluciones a los diferentes problemas de estructura de incoterms.		Participación activa y puntual en la conferencia virtual, fórum y chat respondiendo con precisión el interés compuesto y descuento.	

UNIDAD III: La Distribución Física Internacional Y El Transporte Internacional.

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: Ante las diversas oportunidades que el mercado global les ofrece y de desarrollar estrategias que les permitan alcanzar sus metas comerciales, diseña una simulación de exportación utilizando adecuadamente Excel y Word.					
Sema na	CONTENIDOS			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
13	Incoterms, impuestos y costos - Define conceptos Incoterms, impuestos y costos. - Explica los diversos métodos de costeo. - Interioriza los distintos impuestos aplicados para la importación de mercancía.	- Identifica los diferentes incoterms y su relación directa con los costos e impuestos. - Utiliza Excel para la elaboración de una matriz de costos.	Toma conciencia de la importancia de los costos y su relación con los impuestos e incoterms.	Expositiva (Docente/Estudiante) Uso del Google Meet Debate dirigido (Discusiones) Foros, Chat Lecturas Uso de repositorios digitales Lluvia de ideas (Saberes previos) • Foros, Chat	Describe la importancia de la elaboración de una matriz de costos para las operaciones de comercio internacional.
14	Finanzas y comercio exterior. - Define el sistema financiero nacional enfocado en el comercio exterior. - Precisa las herramientas financieras y su repercusión en el comercio exterior.	- Elabora mapas conceptuales de los sistemas financieros nacionales enfocados en el comercio internacional. - Formula casos concretos donde se evidencia la participación del sistema financiero en el comercio exterior. - Realiza la identificación de las distintas herramientas financieras enfocado en el comercio exterior.	Toma conciencia de la importancia del uso de las herramientas financieras y su participación en las operaciones de comercio exterior.		Realiza casos prácticos identificando las variables que identifican las distintas herramientas financieras.
15	Oportunidades en el mercado global - Define nuestra oferta exportable y la oportunidad tenemos en el mercado global. - Resuelve cual es la demanda insatisfecha del mercado global.	- Realiza mapas mentales para identificar nuestra oferta exportable tomando en cuenta la bibliografía sugerida. - Elabora un perfil mercado producto para identificar la demanda insatisfecha en el mercado global tomando en cuenta la bibliografía sugerida.	Valora la importancia de identificar las oportunidades comerciales en el mercado global.		Reconoce nuestra oferta exportable es nuestro punto de partida para fijar oportunidades en el mercado global.
16	Identificar el mercado de exportación - Precisa identificar el mercado de exportación. - Explica los procesos de exportación.	- Resuelve el uso de bases de datos para identificar los mercados de exportación tomando en cuenta la bibliografía sugerida y aplicarlos en Excel. - Analiza los distintos procesos de exportación según la naturaleza de la mercancía.	Toma conciencia de la importancia de la identificación de los mercados para la exportación y el proceso del mismo.		Aplica la importación de la base de datos para identificar el mercado de exportación de mercancía.
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
Cuestionario de 10 preguntas de opción múltiple, para evaluar los aspectos teóricos de las finanzas en el comercio exterior y un caso práctico de Incoterms, impuestos y costos		Presentará de manera sincrónica en Excel un caso práctico de Incoterms, impuestos y costos, establecidos en las horas de práctica		Participación puntual en la conferencia virtual, fórum y chat. Respondiendo coherentemente las preguntas del docente y compañeros de la conferencia sobre la elaboración de una matriz de costos.	

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 Y PLATAFORMAS VIRTUALES

- Casos prácticos
- Pizarra interactiva
- Google Meet
- Repositorios de datos

2. MEDIOS DE INFORMÁTICOS

- Computadora
- Tablet
- Celulares
- Internet

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 Módulos
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

- AGUILAR MONTEVERDE, Alonso. Globalización y Capitalismo. México: Plaza & Janés, 2002
- FRIEDMAN, Thomas L. The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century, Farrar, Straus and Giroux, Nueva York, 2005, ISBN 9780374530488 (versión en español: La tierra es plana, una breve historia del siglo XXI, Martínez Roca, 2006.
- GHEMAWAT, Pankaj, Redefiniendo la globalización: la importancia de las diferencias en un mundo globalizado. Ediciones Deusto, Barcelona, 2008.
- GIDDENS, Anthony, Europa en la era global , Ediciones Paidós Ibérica, 2007 ISBN 978-84-493-2036-1
- GODIO, Julio. El mundo en que vivimos: un ensayo sobre el derrumbe del socialismo real y el significado de la autorrevolución del capital, Editorial Corregidor, Buenos Aires, 2000
- IANNI, Octavio. Teorías de la globalización. México: Siglo XXI Editores, 1996,
- NORBERG, Johan. En defensa del capitalismo global, Unión Editorial, Madrid, ISBN 9788472094697. Traducción del original In Defense of Global Capitalism, Timbro, Sweden, 2001.
- ROBINSON, William I. A Theory of Global Capitalism: Production, Class, and State in a Transnational World. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 2004,
- WOLF, Martin. Why Globalization Works, Yale University Press, 2004
- 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
- MINCETUR, Ministerio de Comercio Exterior, Turismo, www.mincetur.gob.pe OMC, Organización Mundial de Comercio www.wto.org/indexsp
- CCI, Cámara de Comercio Internacional <http://www.iccspain.org/>
- ADEX. Asociación de exportadores. <http://www.adexperu.org.pe/>
- FORUM La revista del Centro de Comercio Internacional. <http://www.intrancen.org/tradeforum/>
- MINCETUR, Ministerio de Comercio Exterior, Turismo, <http://www.mincetur.gob.pe>
- OMC, Organización Mundial de Comercio <http://www.wto.org/indexsp>
- PROMPEX, Comisión para la Promoción de Exportaciones, <http://www.prompex.gob.pe>.

Huacho, junio del 2020



Universidad Nacional
"José Faustino Sánchez Carrión"

Mg. Primo Vega Emerson Reynaldo