



UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

**SÍLABO DEL CURSO DE GERENCIA DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

I. DATOS GENERALES

1.1	Asignatura:	GERENCIA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
1.2	Código:	505-EG
1.3	Condición:	Electivo
1.4	Pre – requisito:	105 – 302
1.5	Nº de horas de clase:	4 horas (2 Teoría) y (2 Prácticas)
1.6	Nº de créditos:	3 créditos
1.7	Ciclo:	IX
1.8	Semestre Académico:	2020 – A
1.9	Duración:	17 semanas
1.10	Profesor(a):	Máster Víctor Giovanny Ballena Domínguez

II. SUMILLA

Los estudiantes requieren conocer la estructura de los negocios internacionales en la era de la globalización, principalmente de las importaciones y las exportaciones, por lo que el curso tiene como Línea de enseñanza la capacitación para tomar las decisiones correctas en un entorno competitivo y dinámico.

El curso se comprende tres unidades temáticas:

- I. ASPECTOS GENERALES Y GESTION DE EXPORTACIONES
- II. GESTIÓN DE IMPORTACIONES
- III. NEGOCIOS CONJUNTOS

III. COMPETENCIAS

Competencia General:

El curso ofrece una visión general de la forma de gestión en los negocios internacionales, tanto para el ingreso como salida de bienes y servicios, tratando en cada caso las variables que intervienen como: normas internacionales, las entidades rectoras y entidades internacionales financieras para el comercio internacional.

Competencias de la asignatura:

COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA	CAPACIDADES	ACTITUDES
Contiene los elementos necesarios para la dinámica de los negocios internacionales, precisando contenidos para exportar y para importar bienes y servicios y el alcance de normas que rigen este tipo de operaciones y sus fuentes de financiamiento para cada caso	1.- Identifica claramente la gestión de los negocios internacionales tanto en la salida como ingreso de bienes y servicios. 2.- Conoce las normas internacionales para el tratamiento de los negocios internacionales. 3.- Sabe las fuentes de financiamiento para la gestión de los negocios internacionales	Motivado para incursionar en la gestión de los negocios internacionales
Permite conocer los pasos a seguir para que se pueda enfocar a gestionar la exportación de bienes y/o servicios, importación de bienes y/o servicios o la combinación de ambas actividades sea en forma directa o indirecta	1.- Conoce a cabalidad la gestión de exportación de bienes y servicios. 2.- Conoce a cabalidad la gestión de importación de bienes y servicios	Colabora en las decisiones sobre comercio internacional
Analiza las formas de negocios y se puede tomar decisiones sobre exportar o importar bienes y servicios	1.- Preparado para decidir sobre la gestión de los negocios internacionales. 2.- Conoce las actividades y costos en cada caso, sean para exportar o importar bienes y servicios	Pondera en forma general los resultados para llevar a cabo la gestión de los negocios internacionales.

IV. PROGRAMACIÓN POR UNIDADES DE APRENDIZAJE

Unidad N°1: ASPECTOS GENERALES Y GESTION DE EXPORTACIONES				
Duración: 8 semanas				
Fecha de inicio: 04/05/2020			Fecha de término: 26/06/2020	
Capacidades de la unidad	C E-A	1.- Identifica claramente la gestión de los Negocios Internacionales en la salida de bienes y servicios. 2.- Conoce la Normas Internacionales para el tratamiento de los negocios internacionales		
	C IF	3.- Sabe las fuentes de financiamiento para la gestión de exportación		
PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS				
SEM	CONTENIDO CONCEPTUAL	CONTENIDO PROCEDIMENTAL	CONTENIDO ACTITUDINAL	INDICADORES DE EVALUACIÓN

1	Tema: Aspectos generales en los Negocios: Conceptos de Gerencia y Negocios Internacionales. Clasificación de Gerencia en las empresas.	1.1.- A partir de PPT, se muestra los conceptos y aspectos básicos de los negocios. 2.2.- A través de gráficos se muestra los diversos tipos de Gerencia en los negocios internacionales.	Comprende los tipos de Gerencia en los negocios.	A través de gráficos reconoce los tipos de Gerencia en los negocios
2	Importancia de la Gerencia en los negocios internacionales	1.- A partir de textos sobre gerencia distingue la importancia de la Gerencia.	Reconoce la importancia de la Gerencia en los negocios	Demuestra la importancia de la Gerencia en los negocios internacionales
3	Organismos internacionales que regulan el comercio internacional	1.- Con ayuda de PPT se expone las fortalezas y debilidades de las empresas peruanas.	Aprecia las fortalezas y debilidades de las empresas peruanas.	Analiza la situación de las empresas en el Perú.
4	Organismos internacionales que regulan el aspecto financiero relacionado al comercio internacional y posibilidades de financiamiento.	1.- Mediante textos presentados se conoce los Organismos internacionales que regulan el comercio internacional. 2.- Se incide en las normas existentes sobre comercio internacional.	Reconoce a los organismos que regulan el Comercio Internacional.	Analiza la legislación internacional que regula el Comercio Internacional.
5	Entorno Económico de la Empresa	1.- Mediante textos presentados se conoce los Organismos financieros que regulan y participan en el comercio internacional. 2.- Mediante textos se muestran los tipos de financiamiento a la que se puede acceder para realizar comercio internacional.	Reconoce a los organismos que regulan el aspecto financiero del Comercio Internacional	Analiza la legislación internacional de los organismos financieros en el financiamiento del Comercio Internacional.
6	Gestión de empresas exportadoras de Bienes.	1.- Mediante gráficos se muestra en forma general el mercado nacional. 2.- Mediante Gráficos se muestra las tendencias de los negocios en el exterior.	1.- Reconoce los tipos de exportación que se puede realizar.	Demuestra los pasos a seguir para exportar bienes y servicios.

7	Gestión de empresas exportadoras de Bienes.	3.- Mediante audiovisuales se expone los lineamientos para la gestión de una empresa de exportación. 4.- Mediante gráficos se expone los tipos de exportación que se puedan realizar.	2.- Justifica las formas de exportación que existen para bienes y servicios.	Demuestra los pasos a seguir para exportar bienes y servicios.
8	EXAMEN PARCIAL 22/06/2020 - 26/06/2020			

Unidad N°2: GESTION DE IMPORTACIONES

Duración: 5 semanas	
Fecha de inicio: 29/06/2020	Fecha de término: 31/07/2020
Capacidades de la unidad	C E-A
	1.- Identifica claramente la gestión de los Negocios Internacionales en el ingreso de bienes y servicios. 2.- Conoce la Normas Internacionales para el tratamiento de los negocios internacionales
	C IF
	3.- Sabe las fuentes de financiamiento para la gestión de los Negocios Internacionales en importaciones.

PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

SEM	CONTENIDO CONCEPTUAL	CONTENIDO PROCEDIMENTAL	CONTENIDO ACTITUDINAL	INDICADORES
9	Tipos de productos para Comercio Internacional.	1.- Mediante gráficos se muestra en forma general los pasos para importar bienes. 2.- Mediante Gráficos se muestra las tendencias de los negocios en bienes importados.	1.- Reconoce los tipos de importación que se puede realizar.	1.- Demuestra los pasos a seguir para importar bienes y servicios.
10	Códigos Internacionales para el Comercio Internacional El uso de incoterms para negociar las importaciones.	1.- Mediante audiovisuales se expone los lineamientos para la nacionalización de bienes importados 2.- Mediante gráficos se muestra los trámites para nacionalizar bienes llegados al Perú	1.- Justifica las formas de nacionalización de bienes.	1.- Reconoce los pasos para realizar la nacionalización de los bienes importados
11	Importancia de las Importaciones Documentos que se utilizan en las importaciones de bienes.	1.- Mediante audiovisuales se expone los documentos necesarios para importar bienes.	1.- Aprecia los documentos utilizados para la importación de bienes.	Reconoce los documentos utilizados para la importación de bienes.
12	Ventajas Comparativas del Perú	1.- Mediante audiovisuales se expone los cálculos de los tributos y	1.- Valora los tributos que se pagan al importar bienes.	1.- Analiza los costos de los tributos pagados en la importación de bienes.

	Cálculos de costos de nacionalización de bienes.	relacionados en la importación.		
13	Análisis de la Importaciones por sectores.	1.- Mediante textos expone los tipos de servicios que se pueden importar. 2.- Simula casos de importaciones de bienes para su aplicación integral.	1.- Reconoce las formas de importación de servicios.	Demuestra los pasos a seguir para importar servicios.
Unidad N° 3: NEGOCIOS CONJUNTOS				
Duración: 4 semanas				
Fecha de inicio: 03/08/2020			Fecha de término: 28/08/2020	
Capacidades de la unidad		C E-A	1.- Expone los tipos de contratos internacionales en los negocios.	
		C IF	2.- Compara las alternativas de contratos que existen para realizar negocios internacionales.	
PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS				
SEM	CONTENIDO CONCEPTUAL	CONTENIDO PROCEDIMENTAL	CONTENIDO ACTITUDINAL	INDICADORES
14	Mecanismos de Presencia Internacional Consortios de fabricación, licencias internacionales, contratos de exportación.	1.- Analiza las diversas formas de contratos internacionales. 2.- Compara los beneficios de cada tipo de contrato internacional.	1.- Recomienda la aplicación de un tipo de contrato conjunto.	Reconoce los tipos de contrato internacional de negocios conjuntos
15	Contratos Internacionales Licencias, franquicias y Joint Venture	Conoce el tratamiento de las regalías internacionales	Recomienda el tipo de regalía que se contrata	Discrimina las licencias por franquicias y regalías.
16	EXAMEN FINAL			
17	EXAMEN SUSTITUTORIO			

V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

5.1 Estrategias centradas en la enseñanza

- a. Organización dinámica u organizada de tipo dialogante aplicando en el debate
- b. Elaboración conjunta de herramientas y técnicas de estudio

5.2 Estrategias centradas en la enseñanza

- a. Participa activamente en panel de discusión
- b. Crea materiales didácticos para sus exposiciones

VI. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS:

Se privilegia la participación activa de los alumnos, así como exposiciones del profesor alternado con la discusión de conceptos y casos. Para lograr altos resultados en el aprendizaje, se privilegia el uso de métodos activos tales como: el método de trabajo en equipo, ejercicios, simulaciones, análisis y discusión de lecturas, trabajos aplicativos, entre otros. El profesor con su dominio del tema y experiencia enriquecerá la clase con exposiciones magistrales que se alternarán con la discusión de conceptos, casos, desarrollo de ejercicios, aportes novedosos y guiará el proceso de aprendizaje con su intervención o interactuando con los participantes. El alumno debe preocuparse para las clases mediante lecturas dirigidas y la discusión de casos y desarrollo de ejercicios prácticos. El desempeño del alumno es estimulado y evaluado en forma permanente a través de sus intervenciones en clase, exposición de casos, y talleres vivenciales. El alumno aprende a trabajar en equipo y desarrolla una serie de habilidades que facilitan el establecimiento de relaciones armoniosas y enriquecedoras que permitan hacer el trabajo en menos tiempo y con mayor productividad, desarrollar habilidades para conformar equipos autodirigidos que logren un alto performance, lo que permite que alcance ventajas competitivas.

El curso tratará de balancear el contenido teórico con aplicación de casos concretos tanto de importaciones como de exportaciones. Se utilizan métodos que priorizan la interactividad y la motivación contextualizada, estos son:

1. Exposiciones del profesor
2. Exposiciones grupales de los estudiantes
3. Resolución de casos prácticos
4. Análisis de casos prácticos y reportes de lectura de clases
5. Dinámicas grupales
6. Trabajo de investigación y aplicación real

VII. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS:

- 6.1. Video
- 6.2. Separata
- 6.3. Uso de plumón y pizarra
- 6.4. Aula virtual
- 6.5. Texto-cuestionario
- 6.6. Lectura de libros

VIII. INVESTIGACIÓN FORMATIVA

El alumno analiza, interpreta, o evalúa un tema específico sugerido por el Docente, El esquema contiene: a) Título, b) Introducción (El estudiante indica el propósito del ensayo, la organización que debe seguir el ensayo) c) Desarrollo (cuerpo del ensayo donde el estudiante demuestra su capacidad de organización y argumentación del tema y las fuentes usadas.) d) Conclusión (enfoque y análisis del tema) e) Referencias bibliográficas.

El estudiante presentará el ensayo de acuerdo al siguiente cronograma de actividades:

Actividades	SEMANAS																
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17
1.- Identificación del Tema	X																
2.- Entrega de temas		X	X														
3.- Asesoramiento sobre la elaboración				x	X	X	X										
4.- Revisión del desarrollo del ensayo								x	x	x							
5.- Revisión de conclusiones											x	x	x				
6.- Presentación del ensayo														x			
7.- Revisión del ensayo															x	x	
8.- Sustentación del ensayo																	X

IX. SISTEMA DE EVALUACIÓN

Unidades	Productos académicos	Código	Peso para el promedio de la unidad	Peso para el promedio final %	Instrumento de evaluación
I	Control de lectura	CL	50%	20%	matriz de especificación
	Aplicación práctica individual	AP	50%		Matriz analítica
	EXAMEN PARCIAL	EP		30%	Matriz de especificación
II	Aplicación práctica individual	AP	100%	10%	Matriz analítica
III	Investigación formativa	IF	100%	10%	Matriz global
	EXAMEN FINAL	EF		30%	matriz de especificación

X.- BIBLIOGRAFIA

- 1.- MAYORGA DAVID, Introducción a los Negocios Internacionales, Lima, Universidad del Pacífico 1994.
- 2.- KRUGMAN Negocios internacionales: Un Enfoque de Administración Estratégica 4ta ed. México 1997

XI.- WEB OFICIALES

SUNAT www.sunat.gob.pe operatividad aduanera

BCRP www.bcrp.gob.pe estadísticas

Callao, Abril 2020.