

SÍLABO

Gestión de Negocios Internacionales

Código	ASUC00405	Carácter	Obligatorio
Prerrequisito	80 créditos aprobados		
Créditos	4		
Horas	Teóricas	2	Prácticas 4
Año académico	2022		

I. Introducción

Gestión de Negocios Internacionales es una asignatura transversal y obligatoria, se ubica en el sexto periodo de las Escuelas Académico Profesionales de Administración; tiene como prerrequisito haber aprobado 80 créditos.

La asignatura desarrolla, en un nivel intermedio, la competencia transversal de Evaluación del Entorno de Negocios, y, en un nivel inicial, la competencia específica Gestión Comercial. En virtud de lo anterior, la relevancia de la asignatura se fundamenta en analizar e implementar planes de negocios internacionales, tanto de exportación como de importación.

Los contenidos que la asignatura desarrolla son los siguientes: Globalización y negocios internacionales, modalidades de negocios internacionales, patrón de internacionalización de las empresas, intervención del gobierno en el comercio, organismos multilaterales y procesos de integración económica, Tratados de Libre Comercio, inversión extranjera directa, entorno de los negocios internacionales, operatividad del comercio exterior, contrato de compra-venta internacional y los Incoterms CCI 2010, medios de pago: transferencias, cobranzas y cartas de crédito, gestión aduanera del comercio exterior, regímenes de promoción de exportaciones. Importaciones, tributos.

II. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de formular planes de negocios internacionales, tanto de exportación como de importación.

III. Organización de los aprendizajes

Unidad 1 La globalización y los negocios internacionales		Duración en horas	18
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de diferenciar las modalidades de exportación e importación, según la legislación peruana.		
Ejes temáticos	1. La globalización y los negocios internacionales 2. Modalidades de negocios internacionales 3. Naturaleza de las mercancías (prohibidas y restringidas)		

Unidad 2 Gestión aduanera del comercio exterior		Duración en horas	30
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de discriminar la partida arancelaria adecuada para cada tipo de producto, los tipos de aranceles que existen en los diferentes mercados internacionales y los diferentes documentos de exportación y su uso.		
Ejes temáticos	1. Sistema armonizado, partidas arancelarias 2. Tipos de aranceles 3. Documentos de exportación		

Unidad 3 Entorno de los negocios internacionales		Duración en horas	12
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar el entorno de los negocios internacionales, del cual son participantes los Estados y otros organismos multilaterales, que son afectados por acuerdos y tratados diversos.		
Ejes temáticos	1. Intervención del Estado y organismos multilaterales 2. Acuerdos y tratados comerciales 3. Análisis del entorno Internacional		

Unidad 4 Operatividad del comercio exterior		Duración en horas	36
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de formular planes de negocio internacionales seleccionando los incoterms ICC 2020, los medios de transporte, el pago de aranceles e impuestos, los regímenes aduaneros, así como otras obligaciones contractuales, que permitan la viabilidad de su plan.		
Ejes temáticos	1. Medios de transporte internacional 2. Incoterms ICC 2020/contrato de compraventa internacional 3. Importaciones: aranceles y tasas internas 4. Medios y formas de pago internacional 5. Regímenes aduaneros de promoción de exportaciones		

IV. Metodología

Modalidad Presencial - Blended / semipresencial

Se utilizará la metodología de aprendizaje activo y experiencial. Como parte de su aplicación, se seguirá la secuencia práctica-teórica-práctica, en que el docente plantea una situación problemática que se presenta en la vida laboral práctica, a fin de activar la recuperación de saberes previos.

- Aprendizaje colaborativo
- Aprendizaje orientado en proyectos
- *Flipped classroom*
- Clase magistral activa

Modalidad Educación a Distancia

Se utilizará la metodología de aprendizaje activo y experiencial. Como parte de su aplicación, se seguirá una secuencia práctica-teórica-práctica, en la cual, a fin de activar la recuperación de saberes previos, el docente plantea una situación problemática que se presenta en la vida laboral práctica.

- Aprendizaje experiencial
- Estudio de casos
- Aprendizaje orientado en proyectos
- Aprendizaje basado en problemas

V. Evaluación

Modalidad Presencial - Blended

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	Evaluación individual teórica / Prueba mixta		0 %
Consolidado 1 C1	1	Semana 4	Evaluación escrita grupal práctica / Prueba de desarrollo	70%	20 %
	2	Semana 7	Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase / Rúbrica de evaluación		
			Actividades de trabajo autónomo en línea.	30%	
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 8	Evaluación escrita individual teórico-práctica / Prueba de desarrollo		20 %
Consolidado 2 C2	3	Semana 12	Exposiciones grupales de análisis y aplicación de casos desarrollados en clase / Rúbrica de evaluación	70%	20 %
	4	Semana 15	Evaluación escrita grupal práctica / Prueba de desarrollo		
			Actividades de trabajo autónomo en línea.	30%	
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 16	Exposiciones grupales de proyecto aplicativo / Rúbrica de evaluación		40 %
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	posterior a la evaluación final	Aplica		

* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

Modalidad semipresencial

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	Evaluación individual teórica / Prueba mixta	0 %
Consolidado 1 C1	1	Semana 1 - 3	Evaluación escrita grupal práctica / Prueba de desarrollo Ejercicios grupales de análisis de casos desarrollados en clase / Rúbrica de evaluación	20 %
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 4	Evaluación escrita individual teórico-práctica / Prueba de desarrollo	20 %
Consolidado 2 C2	3	Semana 5 - 7	Exposiciones grupales de análisis y aplicación de casos desarrollados en clase / Rúbrica de evaluación Evaluación escrita grupal práctica / Prueba de desarrollo	20 %
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 8	Exposición grupal de proyecto aplicativo / Rúbrica de evaluación	40 %
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	Aplica	

* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

Modalidad Educación a Distancia

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	Evaluación individual teórica / Prueba mixta	0 %
Consolidado 1 C1	1	Semana 2	Evaluación individual teórico-práctica / Prueba de desarrollo Ejercicios individuales de análisis de casos desarrollados en la plataforma virtual / Rúbrica de evaluación	20 %
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 4	Evaluación individual teórico-práctica en plataforma virtual / Prueba de desarrollo	20 %
Consolidado 2 C2	3	Semana 6	Desarrollo individual de análisis de casos en plataforma virtual / Rúbrica de evaluación Evaluación individual teórico-práctica en plataforma virtual / Prueba de desarrollo	20 %
Evaluación final EF	Todas las unidades	Semana 8	Exposiciones individuales de proyecto aplicativo a través de video / Rúbrica de evaluación	40%
Evaluación sustitutoria	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	Aplica	

* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

Fórmula para obtener el promedio

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

VI. Bibliografía

Básica

Daniels, J., Radebaugh, L., y Sullivan, D. (2018). *Negocios internacionales: ambientes y operaciones* (15.ª ed.). Pearson Educación. <https://hubinformacion.continental.edu.pe/recursos/libros-digitales/>

Complementaria

Bustillo, R. (2014). *Comercio exterior: materia y ejercicios*. Servicio editorial de la Universidad del País Vasco. <https://addi.ehu.es/handle/10810/15114>

Czinkota, M., Ronkainen, I., y Moffett, M. (2007). *Negocios internacionales* (7.ª ed.). Thomson.

Hill, C. (2015). *Negocios internacionales: cómo competir en el mercado global* (10.ª ed.). McGraw-Hill Interamericana. <https://hubinformacion.continental.edu.pe/recursos/libros-digitales/>

Pla, J., y León, F. (2004). *Dirección de empresas internacionales*. Pearson Educación.

VII. Recursos digitales

Asociación Latinoamericana de Integración ALADI. (s.f.). Recuperado el 5 de agosto de 2020, de <http://www.aladi.org/sitioaladi/>

European Commission. (s.f.). *Trade Helpdesk*. Recuperado el 5 de agosto de 2020, de <https://trade.ec.europa.eu/tradehelp/>

International Trade Centre ITC. (s.f.). Recuperado el 5 de agosto de 2020, de <http://www.intracen.org/>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. (s.f.). Recuperado el 5 de agosto de 2020, de <https://www.gob.pe/mincetur>

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. ProColombia. (s.f.). Recuperado el 5 de agosto de 2020, de <https://procolombia.co/>

Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. ICEX España Exportación e Inversiones. (s.f.). Recuperado el 5 de agosto de 2020, de <https://www.icex.es/icex/es/index.html#>

Ministerio de Relaciones Exteriores. ProChile. (s.f.). Recuperado el 5 de agosto de 2020, de <https://www.prochile.gob.cl/>

Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior SIICEX. (s.f.). Recuperado el 5 de agosto de 2020, de <http://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=160.0000>