



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión
Facultad de Ciencias Empresariales
Escuela Profesional de Negocios Internacionales

Sílabos

Asignatura: Negocios Con la Comunidad Andina

1. DATOS INFORMATIVOS

1.1.	Código	:45403
1.2.	Requisito	: Ninguno
1.3.	Ciclo Académico	: VII – A
1.4.	Horas Semanales	:5 horas
1.5.	Teoría	:03
1.6.	Práctica	:02
1.7.	Créditos	:04
1.8.	Docente	: Ana Maria Peralta Minchola
1.9.	E-mail	: peraltaminchola.ana@gmail.com

2. SUMILLA

La asignatura de Negocios con la comunidad andina es de naturaleza teórico – práctica. Pertenece al grupo de conocimientos formativos. La asignatura tiene como propósito primordial otorgar al estudiante, tiene por propósito proporcionar información y conocimiento de la forma como operan las empresas y realizan transacciones internacionales, aplicando modelos ideológicos, sistemas económicos, culturales y culmina poniendo en práctica las negociaciones internacionales dentro de la comunidad andina. El curso está organizado con los siguientes contenidos: Importancia de los Negocios Internacionales, la Empresa Multinacional y la Inversión Extranjera y la Integración Económica. II. Participación del Perú Esquemas de Integración Política Comercial Internacional. III. Estrategia de Negociación e Incoterms y Medios de Pago y Distribución Física Internacional. IV. Gestión Aduanera y Comercio Exterior y Administración Financiera Internacional.

3. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDACTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Importancia de los Negocios Internacionales	FUNDAMENTOS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	1-4
UNIDAD II	Análisis de la participación del Perú: Esquemas de Integración Política Comercial Internacional.	INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y PARTICIPACIÓN DEL PERÚ EN LA COMUNIDAD ANDINA	5-8
UNIDAD III	Analiza la estrategia de los Negociación e Incoterms, Medios de Pago y Distribución Física Internacional.	LA DINAMICA DE LOS USOS DE INCOTERMS Y MEDIOS DE PAGO	9-12
UNIDAD IV	Analiza las Gestión Aduanera y Comercio Exterior y Administración Financiera Internacional.	GESTION DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	13-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

NÚMERO	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Analiza , la importancia de los negocios internacionales
2	Describe las estrategias de las empresas multinacionales
3	Fundamenta la inversión directa extranjera en base a los negocios internacionales
4	Debate los procesos de integración
5	Fundamenta el origen de la participación del Perú en procesos de integración
6	Fundamenta la importancia de la Integración Económica para el Perú
7	Establece una comparación entre el Perú y los bloques de América Latina
8	Juzga las políticas comerciales de Internacionalización
9	Debate las estrategia de negocios en América Latina
10	Argumenta la relación de los medios de pagos
11	Explica el desarrollo de los Incoterms
12	Analiza la Distribución Física Internacional
13	Explica la Gestión Aduanera en el Perú
14	Debate el comercio exterior y la Administración Financiera
15	Propone proyectos de Integración por medio de la CAN
16	Aplica los conocimientos en sus exposiciones y debates.

LA PARTICIPACIÓN DEL PERÚ EN LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y COMUNIDAD ANDINA	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II Análisis de la participación del Perú: Esquemas de Integración Política Comercial Internacional.					
	Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	5	1.- Origen de la participación del Perú en procesos de integración	1.- Revisar bibliografía pertinente sobre el origen de la participación del Perú en procesos de integración. 2.- Juzgar críticamente la integración económica del Perú 3.- Obtener información sobre los bloques latinoamericanos. 4.- Identificar las políticas de internacionalización	0: Aclarar dudas y revisar el avance de los trabajos asignados. 1: Participar comentando en clase de las lecturas realizadas. 2: Asumir valorativamente los aspectos físicos y sociales de los compromisos y alianzas estratégicas. 3: Establecer un cuadro resumen sobre los aspectos relevantes de la inversión extranjera 4: Establecer estrategias de internacionalización	<ul style="list-style-type: none"> - Exposición magistral sobre el surgimiento y su evolución de los N. I. - taller de la importancia de integración - Lectura individual y grupal sobre los bloques económicos. - Talleres de interpretación sobre los conceptos vertidos. 	Fundamenta el origen de las alianzas estratégicas Establece una comparación entre las diferentes formas de alianza Fundamenta la importancia de los bloques económicos. Juzga la internacionalización positiva y negativamente.
	6	2.- Importancia de la Integración Económica para el Perú				
7	3.- Comparación entre el Perú y los bloques de América Latina					
8	4. Políticas comerciales de Internacionalización					
Unidad Didáctica II :	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA					
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	Evaluación escrita sobre la internacionalización y evolución.		Entrega del planteamiento metodológico del trabajo y la bibliografía consultada.		Asistencia puntual, participación organizada y activa en el desarrollo de la investigación.	

ANALIZA LA ESTRATEGIA DE LOS NEGOCIACIÓN E INCOTERMS, MEDIOS DE PAGO Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL. Unidad Didáctica III :	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: Analiza la estrategia de los Negociación e Incoterms, Medios de Pago y Distribución Física Internacional.					
	Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	9	1. Negocios en América Latina 2. Los medios de pagos 3. INCOTERMS 4. DFI	1: Debate los negocios en América Latina 2: Discutir los medios de pagos. 3: Identificar y localizar los incoterms 2010 y la importancia para los negocios internaciones 4: Analizar la Distribución Física Internacional	0: Resolver dudas sobre los trabajos asignados. 1, 2,3: Debatir sobre las negocio 4,5: Compartir la comprensión asumida sobre las actitudes gubernamentales	- Presentación oral de los temas de la unidad. - Lectura obligatoria sobre los medios de pagos. - Talleres de estudio y análisis de los INCOTERMS - Presentación de la importancia de D.F.I.	. Categoriza las diferencias entre las negociaciones de América Latina y Europa . Explica la importancia de los medios de pagos . Fundamenta el porqué es necesario el uso de los INCOTERMS . Apreciar la D.F.I.
	10					
	11					
12						
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
Prueba escrita y oral de la unidad: la dinámica de los negocios internacionales		Entrega del desarrollo final del trabajo.		Asistencia puntual a clases y participación organizada y activa en el desarrollo de la investigación.		

Unidad Didáctica IV : GESTIÓN DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: Analiza las Gestión Aduanera y Comercio Exterior y Administración Financiera Internacional.					
	Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
		Conceptual	Procedimental	Actitudinal		
	13	1. Gestión Aduanera en el Perú 2. Comercio exterior y la Administración Financiera. 3. Proyectos de Integración por medio de la CAN 4. Exposiciones y debates.	1: Identificar críticamente evaluación y selección de países 2-3: Esboza los mecanismo del comercio exterior 4: Fortalecer las exposiciones y los conocimientos aprendidos.	1: Argüir en relación a la selección de países 2, 3: Usar adecuadamente los conceptos de exportación e importación 4: Debatir las ponencias.	-Presentación temática sobre la evaluación y selección de países. - Lectura y análisis de los conceptos de exportación e importación. - Trabajos de exposición sobre los temas.	<ul style="list-style-type: none"> . Explica el desarrollo selección . Debate sobre los mecanismos de exportación . Propone proyectos de de exportación basados en estrategias de negociación . Discute sobre las exportaciones
	14					
	15					
	16					
EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA						
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
Prueba escrita sobre la unidad.		Exposición de los trabajos en equipo (trabajo final concluido)		Asistencia puntual y participación activa en los debates a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo.		

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 escritos:

- Guía resumen por unidades
- Separatas con contenidos temáticos
- Fotocopia de textos selectos
- Libros seleccionados según bibliografía
- Mapas
- Revistas
- Periódicos

2. Medios visuales y electrónicos

- Rotafolios
- Gráficos
- Proyector Multimedia

3. Medios Informáticos

- Internet
- Plataformas virtuales
- Programas de Enseñanza

VI. EVALUACIÓN

La evaluación es inherente al proceso de enseñanza aprendizaje y será continua y permanente. Los criterios de evaluación son de desempeño, de producto y de conocimiento.

1. Evidencia de Desempeño.

Son pruebas en torno al manejo que el alumno hace de procedimientos y técnicas para realizar una actividad o resolver un problema. 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 cómo el estudiante aplica los procedimientos y técnicas en el diseño del trabajo y su desarrollo sistemático.

2. Evidencias de Conocimiento.

Se proyectan en dos direcciones: analítico y autoevaluación. En cuanto al primer caso, medir la competencia a nivel interpretativo, argumentativo y propositivo, para ello debemos ver cómo 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 arriba a conclusiones para corroborar la afirmación inicial) 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 evidencie sus fracasos y sus éxitos, su autorregulación.

Las evaluaciones de este nivel serán de respuestas simples, opción dicotómica, opción múltiple, de correlación, preguntas calculadas, percepción y valoración de videos, entre otros.

3. Evidencias 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 se evidencia en la entrega oportuna de sus trabajos parciales de cada mes y el producto final.

Además, se tendrá en cuenta la asistencia como componente del desempeño, el 30% de inasistencia inhabilita el derecho a la evaluación. El ponderado es el siguiente: Teórico Práctico 1, 35%; Teórico Práctico 2, 35% y el Trabajo Académico, 30%. El promedio final es la suma de los ponderados.

VII. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS WEB

UNIDAD DIDACTICA I:

- ALADI: Asociación Latinoamericana de Integración. (2010). Orientación en Desgravación Arancelaria, Promoción del Comercio, Cooperación Aduanera, Preservación del Medio Ambiente, Normas Técnicas, etc.
- Cornejo, E. (2006). *Comercio Internacional: Hacia una Gestión Competitiva*. Lima. Perú. Editorial San Marcos.
- Daniels, J. (2004). *Negocios Internacionales: Ambiente y Operaciones*. México. Pearson Prentice Hall.
- Escuela Nacional de Aduanas. (2010). *Manual para la Exportación: Barcelona Puerta de Entrada a la Unión Europea*. Lima. Perú. ENA
- Mayorga, D. (1992). *Introducción a los Negocios Internacionales*. Lima. Perú. Editorial Universidad del Pacífico.
- BROCHARDT, Klaus – Dieter; el ABC del Derecho Comunitario
- ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO, “El regionalismo y el sistema mundial del comercio”
- OMC Informe anual OMC el comercio y la política de competencia
- COMUNIDAD ANDINA: “integración y supranacionalidad secretaria de la comunidad andina
- FERRERO, A. (2003) La Organización Mundial del Comercio y su importancia para el desarrollo peruano.
- INSTITUTO DE ESTUDIOS INTERNACIONALES: Derecho comunitario andina
- DI FILIPO A. y FRANCO, R. Integración Regional, Desarrollo y Equidad”

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
- 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/>
- CAN, Comunidad Andina de Naciones <http://www.comunidadandina.org/>
- MERCOSUR, Mercado Común del Sur <http://www.mercosur.int/>
- ALADI. Asociación Latinoamericana de Integración <http://www.aladi.org/sitioAladi/index.html>
- UNIÓN EUROPEA https://europa.eu/european-union/index_es
- NAFTA, Tratado de Libre Comercio de América del Norte <https://www.gob.mx/tlcan>
- ALIANZA DEL PACIFICO <https://alianzapacifico.net/>

VIII. PROBLEMAS QUE RESOLVERÁ EL ALUMNO.

- 1. Presentar su propio concepto de los Negocios Internacionales**
- 2. Explicar los análisis de negociación de los bloques económicos.**
- 3. Debatir sobre la Integración Económica**
- 4.- Análisis de los incoterms**
- 5.- Casos de estudios de la Gestión Aduanera**

Huacho, abril del 2018

Mg. Ana Maria Peralta Minchola
Docente del Curso