	UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN	FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL, SISTEMAS E INFORMÁTICA
Código: FIISI-SI-16		Versión: 01
PROCESO: PLANIFICACION		

SÍLABO POR COMPETENCIAS

CURSO: INTERNATIONAL BUSINESS

DOCENTE: RAÚL CHÁVEZ ZAVALETA

SEMESTRE ACADÉMICO 2026 II

SÍLABO DE INTERNATIONAL BUSINESS

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	**NEGOCIOS**
Semestre Académico	**2026 - II**
Código del Curso	**033109553**
Créditos	**3**
Horas Semanales	**Hrs. Totales: 4 Teóricas 2 Practicas 2**
Ciclo	**X**
Sección	**B**
Apellidos y Nombres del Docente	**CHÁVEZ ZAVALETA, RÁUL**
Correo Institucional	**rchavez@unjfsc.edu.pe**
N° de Celular	**946465115**

II. SUMILLA Y DESCRIPCIÓN DEL CURSO

El curso es de naturaleza **teórico-práctica** y pertenece al área de formación profesional especializada. Tiene como propósito desarrollar en el estudiante la capacidad de gestionar estrategias de internacionalización en un entorno global cambiante. El contenido está estructurado en cuatro unidades de aprendizaje:

1. Marco global y tendencias contemporáneas

- Se examinan las bases económicas y regulatorias del comercio internacional en un entorno marcado por la **globalización digital**, la **sostenibilidad**, las **cadenas de suministro resilientes** y la **geopolítica**.
- Se abordan tendencias clave como:
  - La consolidación de **acuerdos comerciales regionales y bilaterales**.

- La transformación del comercio exterior mediante tecnologías como **blockchain**, **e-commerce transfronterizo**, **big data** y **fintech**.
- El comercio verde y sostenible, respondiendo a regulaciones ambientales globales.
  - Reconfiguración de las cadenas globales frente a crisis sanitarias, conflictos y tensiones geopolíticas.
  - Rol emergente de los mercados en desarrollo y su creciente protagonismo global.

2. TLC Firmados por Perú (actuales al 2025)

Perú cuenta con una extensa red de acuerdos, entre los cuales destacan Global Practice GuidesWikipedia:

- Unión Europea (Acuerdo Comercial Andino-UE)
- Chile, EE.UU., Canadá, Singapur, China, Corea del Sur, Japón, México, Panamá, Costa Rica, Honduras, Australia.
- EFTA (Suiza, Noruega, Islandia, Liechtenstein), Alianza del Pacífico (regional).
- Colombia–Perú (Comunidad Andina), Mercosur (ACE 58), Reino Unido (Acuerdo de Continuidad), entre otros.

3. TLC y acuerdos en negociación o en proceso de implementación

- **Guatemala**: TLC firmado con entrada en vigencia pendiente desde 2011 y activado recientemente andina.pe+1.
- **Hong Kong**: FTA concluido y firmado en noviembre de 2024; en proceso de promulgación oficial Commerce and Economic Development Bureautid.gov.hkInformation Services Department.
- **India**: FTA en negociación, con cierre esperado entre fines de 2025 y 2026 The Times of India+1India Seatrade NewsWikipedia.
- **Indonesia**: CEPA concluido en agosto de 2025, con aranceles preferenciales sobre el 56 % de las exportaciones peruanas inicialmente AP NewsWikipedia.

- También en estudios o negociación: **El Salvador**, **Tailandia**, **Filipinas**, **Turquía**, **Hong Kong**, y un acuerdo de profundización comercial con **Brasil** Global Practice Guidesandina.pe.

4. El Megapuerto de Chancay: motor del comercio global

El **Terminal Portuario Multipropósito de Chancay**, inaugurado en noviembre de 2024 y operado por COSCO (China) junto a Volcán (Perú), representa una infraestructura de **alto impacto geoeconómico** AP NewsFinancial TimesGob.peESAN Graduate School Of BusinessWikipedia.

Características clave:

- Reducción de los tiempos de transporte hacia Asia de **35 a 25 días**, mejorando competitividad de productos perecibles Gob.peESAN Graduate School Of Business.
- Primera fase con inversión de más de **US$1 400 millones**; capacidad para los buques más grandes, muelles, grúas eléctricas, vehículos autónomos y conectividad 5G Gob.pe+1.
- Se proyectan **más de US$4 500 millones anuales de ingreso**, e impacto positivo sobre el PBI (0.9 %–1.8 %) AdexWikipediaEl País.
- Generación de empleo distribuido: miles durante construcción e implementación, y fuerte demanda futura de profesionales en logística, ingeniería y comercio exterior Adexucv.edu.peWikipedia.
- El puerto alivia la congestión en El Callao, ofrece mayor integración latinoamericana y acceso preferente al Pacífico Sur ESAN Graduate School Of Businessgs1pe.orgWikipedia.
- En impacto internacional, representa un nuevo **hub logístico estratégico**, clave para los flujos con Asia y parte de la Iniciativa Belt and Road de China

Mediante una combinación de teoría, análisis de casos y aplicación práctica, los estudiantes desarrollarán la capacidad de:

- Diseñar estrategias empresariales internacionales competitivas.
- Evaluar el impacto de los acuerdos comerciales en sectores productivos.
- Identificar oportunidades en mercados emergentes y globales.
- Comprender el rol de la infraestructura logística en la transformación del comercio exterior.

En síntesis, el curso prepara a los futuros profesionales para desempeñarse con solvencia en el ámbito del comercio internacional, con un enfoque actualizado, crítico y orientado a la innovación.

Los contenidos de la sumillas del curso están estructurados de la siguiente manera:

Unidad didáctica I Integración Económica

Unidad didáctica II Medios de pago

Unidad didáctica III Herramientas para la investigación de mercados

Unidad didáctica IV Selección de mercados

Blockchain

Es una **tecnología de registro distribuido** que permite almacenar y transferir información de manera segura, transparente e inmutable. Funciona como una cadena de bloques donde cada transacción queda validada por una red descentralizada de nodos, evitando fraudes y manipulaciones.

- **Aplicación en negocios internacionales**: facilita el comercio exterior al garantizar trazabilidad en cadenas de suministro, contratos inteligentes para pagos internacionales y seguridad en transacciones financieras globales.

E-commerce transfronterizo

Se refiere a la **compra y venta de bienes o servicios a través de plataformas digitales entre distintos países**. Involucra procesos logísticos, aduaneros y de pagos internacionales adaptados al comercio electrónico.

- **Ejemplo**: un consumidor en Francia que adquiere productos de alpaca en una tienda online peruana.
- **Relevancia**: permite que las pymes accedan a mercados internacionales sin necesidad de presencia física, potenciando la internacionalización digital.

Big Data

Es el **conjunto de técnicas y herramientas para recopilar, procesar y analizar grandes volúmenes de datos**, estructurados o no estructurados, en tiempo real. Se caracteriza por las "5V": volumen, velocidad, variedad, veracidad y valor.

- **Aplicación en comercio global**: permite predecir tendencias de consumo, optimizar rutas logísticas internacionales, analizar riesgos de mercados emergentes y personalizar ofertas en diferentes culturas y regiones.

Fintech

Son **empresas o soluciones tecnológicas aplicadas a los servicios financieros**. Su objetivo es hacer más ágiles, accesibles y eficientes operaciones como pagos, créditos, transferencias y gestión de inversiones.

- **Ejemplo**: plataformas de pagos digitales que facilitan transacciones internacionales sin necesidad de la banca tradicional.
- **Impacto global**: reducen costos, democratizan el acceso a servicios financieros y fortalecen el comercio electrónico internacional.

Competencia: "Gestiona y evalúa procesos de internacionalización comercial mediante el análisis de bloques económicos, la aplicación de instrumentos financieros internacionales y el diseño de investigaciones de mercado, con el fin de seleccionar destinos estratégicos que optimicen la competitividad y sostenibilidad de las organizaciones en el mercado global."

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDACTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDACTICA	SEMANAS
UNIDAD I	Analiza y evalúa los diferentes niveles de integración económica y su impacto en el International Business, identificando las oportunidades y desafíos que presentan los bloques económicos actuales para la competitividad de las organizaciones en un mercado globalizado.	**Integración Económica**	**1-4**
UNIDAD II	Selecciona y gestiona de manera eficiente los diferentes medios de pago internacionales, evaluando los niveles de riesgo, costos financieros y garantías jurídicas, con el fin de asegurar el cumplimiento de las transacciones comerciales en el mercado global.	**Medios de Pago**	**5-8**
UNIDAD III	Selecciona y aplica herramientas metodológicas y tecnológicas de investigación de mercados, tanto cualitativas como cuantitativas, para el levantamiento y procesamiento de datos primarios y secundarios que sustenten la toma de decisiones comerciales con rigor científico.	**Herramientas para la investigación de mercados**	**9-12**
UNIDAD IV	Diseña y aplica modelos de selección de mercados internacionales, utilizando matrices de priorización y análisis de variables macroentorno y microentorno, para determinar los destinos comerciales con mayor potencial de éxito y menor riesgo operativo para una organización.	**Selección de mercado**	**13-16**

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

NÚMERO	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	**Identifica** los fundamentos y objetivos de la integración económica en el contexto de la globalización actual.
2	**Diferencia** las etapas de los bloques económicos (desde zonas preferenciales hasta uniones económicas) mediante cuadros comparativos.
3	**Analiza** el impacto de los principales acuerdos comerciales vigentes (como el TLC Perú-China o la Alianza del Pacífico) en el flujo de bienes.
4	**Evalúa** las ventajas y desventajas de la integración para la competitividad de las industrias locales frente a la apertura de mercados.
5	**Categoriza** los riesgos en las transacciones internacionales (comercial, país y de cambio) para determinar la necesidad de cobertura.
6	**Determina** la operatividad y costos de los medios de pago simples (transferencias y cheques) en operaciones de baja complejidad.
7	**Ejecuta** el procedimiento logístico-financiero de una remesa documentaria, identificando la responsabilidad de cada actor.
8	**Gestiona** la apertura y confirmación de una Carta de Crédito, aplicando las reglas internacionales UCP 600 de la CCI.
9	**Elabora** un diseño de investigación de mercados, definiendo el problema, los objetivos y las hipótesis de trabajo.
10	**Construye** instrumentos de recolección de datos (cuestionarios y guías) validados mediante criterios de fiabilidad estadística.
11	**Aplica** herramientas cualitativas (como entrevistas a profundidad o focus groups) para explorar el comportamiento del consumidor internacional.
12	**Utiliza** software y herramientas digitales para el procesamiento y análisis de datos cuantitativos obtenidos en campo.
13	**Investiga** mercados potenciales mediante el uso de herramientas de inteligencia comercial (Trade Map, Siicex, entre otros).
14	**Aplica** el análisis PESTEL para diagnosticar el entorno macroeconómico y legal de un país destino preseleccionado.
15	**Elabora** una Matriz de Selección de Mercados ponderada para jerarquizar los destinos comerciales con mayor viabilidad.
16	**Sustenta** un plan estratégico de selección de mercado y medio de pago, integrando todas las herramientas desarrolladas en el ciclo.

V.- DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDACTICAS:

Unidad Didáctica I: Analiza los negocios internacionales

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I : Facilita el intercambio de mercancías entre las partes involucradas (comprador, vendedor y transportista), por medio de reglas no obligatorias que orientan a las partes involucradas en el comercio internacional, tomando como base los Incoterms 2020

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Cognitivos	Procedimental	Actitudinal		
1	1 Socialización del silabo de clase. Introducción a International Business. Desarrollo de caso	**1: Conceptualizar** los fundamentos de la integración económica y la globalización.	**Valorar** la importancia de la integración económica en el desarrollo nacional.	**Clase expositiva** (Docente/Alumno) **Debate dirigido** (Discusiones) Foros **Lecturas** Material educativo de cada sesión de clase **Lluvia de ideas (Saberes previos)** Foros	**Identifica** los fundamentos y objetivos de la integración económica en el contexto de la globalización actual.
2	2 Reglas de Incoterms 2020 parte 3. Importancia. 4 Ventajas y desventajas	**2: Distinguir** las etapas y niveles de los bloques económicos mundiales.	**Respetar** la diversidad de normativas en los diferentes bloques comerciales.		**Diferencia** las etapas de los bloques económicos (desde zonas preferenciales hasta uniones económicas) mediante cuadros comparativos.
3	5 Reglas de Incoterms 2020 parte 2. Importancia. 6Ventajas y desventajas	**3: Describir** los principales tratados y acuerdos comerciales vigentes del país.	**Apreciar** las oportunidades comerciales generadas por los acuerdos internacionales.		**Analiza** el impacto de los principales acuerdos comerciales vigentes (como el TLC Perú-China o la Alianza del Pacífico) en el flujo de bienes.
4	7 Análisis del producto. . ***EXAMEN MÓDULO I***	**4: Explicar** la teoría de creación y desviación de comercio en mercados integrados.	**Cuestionar** con sentido crítico los efectos de la apertura comercial en la industria.		**Evalúa** las ventajas y desventajas de la integración para la competitividad de las industrias locales frente a la apertura de mercados.

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
Prueba objetiva (examen escrito) sobre teorías de integración, niveles de bloques y tratados vigentes.	**Debate dirigido** sobre el impacto (creación vs. desviación de comercio) de un TLC específico en la economía local. *utilizará lista de cotejo*.	**Cuadro comparativo detallado** y matriz de análisis de los niveles de integración de un bloque económico asignado.

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification
ISO 21001 BUREAU VERITAS Certification

	UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN	FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL, SISTEMAS E INFORMÁTICA	
Código: FIISI-SI-16			Versión: 01
PROCESO: PLANIFICACION			

Determina los tipos de transporte internacional

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II : Reduce los desniveles estacionales a la llegada a nuevos públicos exteriores, permitiendo mantener una producción constante durante todo el año haciendo uso de los diversos medios de transportes.

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Cognitivos	Procedimental	Actitudinal		
5	Gestión del transporte marítimo de carga internacional Parte 1	**1: Identificar** los riesgos comerciales, políticos y financieros en el comercio exterior.	**Interiorizar** la cultura de prevención frente a riesgos en transacciones.	**Clase expositiva** (Docente/Alumno) Discusiones) Foros **Lecturas** Material educativo de cada sesión de clase **Lluvia de ideas (Saberes previos)** Foros	**Examina** exhaustivamente la importancia del transporte marítimo de carga, en el comercio internacional
6	Gestión del transporte marítimo de carga internacional Parte 2	**2: Analizar** la operatividad de los medios de pago simples (transferencias y cheques).	**Actuar** con responsabilidad en la selección de medios de pago financieros.		**Identifica** las actividades que se desarrollan en el uso del transporte marítimo.
7	Gestión del transporte aéreo de carga internacional	**3: Examinar** la estructura y flujo documental de las remesas documentarias.	**Demostrar** honestidad en el manejo de documentos de cobranza internacional.		**Participa** en la mejora de los procesos que se realizan en el transporte en general
8	Gestión del transporte terrestre de carga internacional. ***EXAMEN MÓDULO II***	**4: Interpretar** la normativa UCP 600 y el funcionamiento del crédito documentario.	**Reconocer** la importancia del rigor normativo en las cartas de crédito.		**Idea** nueva forma de la programación de actividades para la solución del caso estudio.

Unidad Didáctica II :

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA

EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO	EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
Cuestionario técnico sobre gestión de riesgos, operatividad bancaria y normativa UCP 600.	**Simulación de apertura** y revisión de una Carta de Crédito detectando posibles discrepancias. *Se utilizará lista de cotejo.*	**Diagrama de flujo transaccional** comparando una remesa documentaria frente a un crédito documentario.

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification
ISO 21001 BUREAU VERITAS Certification

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: Incrementa la demanda potencial, como necesidad de generar nuevas oportunidades de negocios, utilizando los Tratados de Libre Comercio firmados por el Perú

Unidad Didáctica III : Analizamos y evaluamos el mercado internacional	Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
		Cognitivos	Procedimental	Actitudinal		
	9	Análisis de la empresa 1 Posicionamiento competitivo. Factores críticos de éxitos.	**1: Definir** el proceso metodológico de la investigación de mercados internacionales.	**Manifestar** objetividad científica al plantear problemas de investigación.	**Clase expositiva** (Docente/Alumno) Discusiones) Foros **Lecturas** Material educativo de cada sesión de clase **Lluvia de ideas (Saberes previos)** Foros	**Distingue** los diferentes recursos que se generan en la obtención de un bien o servicio.
	10	Análisis de la empresa 1 Planeamiento estratégico, Oportunidades de mercados	**2: Estructurar** técnicas de muestreo y diseño de instrumentos de recolección.	**Asumir** un compromiso ético en el diseño de instrumentos de recolección.		**Identifica** el recurso más importante en la estructura de costos.
	11	Selección del mercado. Medición y segmentación del mercado seleccionado. Clientes potenciales. Mezcla de mercadotecnia y penetración.	**3: Reconocer** las herramientas cualitativas para el estudio del consumidor global.	**Empatizar** con las necesidades y cultura del consumidor global.		**Calcula** la demanda objetiva para cubrir el mercado internacional.
	12	Mercado meta. Método de la cascada. ***EXAMEN MODULO III***	**4: Categorizar** las herramientas digitales y software para el análisis cuantitativo.	**Validar** con integridad la procedencia y el tratamiento de los datos.		**Discute** los resultados de los precios internacionales para adecuaros a la realidad.

	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA		
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO	**EVIDENCIA DE PRODUCTO**	**EVIDENCIA DE DESEMPEÑO**
	Examen de fundamentos sobre metodologías, tipos de muestreo y escalas de medición.	**Sustentación técnica** del diseño de un cuestionario o guía de pauta para un mercado específico. *Se utilizará lista de cotejo.*	**Instrumento de recolección validado** (encuesta o protocolo) con su matriz de operacionalización.

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification
ISO 21001 BUREAU VERITAS Certification

	UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN	FACULTAD DE INGENIERÍA INDUSTRIAL, SISTEMAS E INFORMÁTICA	
Código: FIISI-SI-16			Versión: 01
PROCESO: PLANIFICACION			

Unidad Didáctica IV : Aplicamos la logística y la DFI

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV : Aplica la Logística Internacional y el DFI, para optimizar costos y hacer la entrega oportuna, utilizando los agentes de aduanas involucrados en el comercio

Semana	Contenidos			Estrategia didáctica	Indicadores de logro de la capacidad
	Cognitivos	Procedimental	Actitudinal		
13	Logística como necesidad estratégica. La DFI. Trabajo en el laboratorio de logística. ***VISITA A PLANTA EN CHANCAY***	1: **Manejar** fuentes de información e inteligencia comercial internacional.	**Mostrar** proactividad en la búsqueda de información comercial estratégica.	**Clase expositiva** (Docente/Alumno) Discusiones) Foros **Lecturas** Material educativo de cada sesión de clase **Lluvia de ideas (Saberes previos)** Foros	**Desarrolla** las diferentes etapas de la logística internacional.
14	Desarrolla un caso estudio en el laboratorio de logística internacional	**2: Evaluar** el entorno macro de los mercados mediante el análisis PESTEL.	**Tolerar** la incertidumbre propia de los entornos internacionales complejos.		**Implanta** un modelo en Excel para la determinación de los puntos de la DFI.
15	Continuación con la programación del caso estudio en el laboratorio de logística.	**3: Jerarquizar** mercados destino utilizando matrices de selección ponderadas.	**Decidir** con imparcialidad basándose en criterios técnicos ponderados.		**Diseña** embalaje para cubrir los productos generados en la empresa,
16	Exposición de los equipos de trabajo realizado en el laboratorio de logística. ***EXAMEN MODULO IV***	**4: Sintetizar** las estrategias de entrada y selección de mercados internacionales.	**Sustentar** con seguridad y ética profesional la selección de mercados.		**Examina** el contenido y la forma del trabajo de investigación.

EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA		
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	**EVIDENCIA DE PRODUCTO**	**EVIDENCIA DE DESEMPEÑO**
Examen final sobre indicadores PESTEL, barreras de entrada y fuentes de inteligencia comercial.	**Sustentación del Plan de Selección**, justificando técnicamente la elección del mercado destino. *Se utilizará lista de cotejo.*	**Matriz de Selección de Mercados** ponderada y jerarquizada con informe de viabilidad.

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification
ISO 21001 BUREAU VERITAS Certification

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Los materiales educativos y recursos didácticos que se utilizaran en el desarrollo del presente curso:

1. MEDIOS ESCRITOS

- Materiales convencionales como separatas, guías de prácticas y pizarra
- Material de apoyo del curso.

2. MEDIOS VISUALES Y ELECTRÓNICOS

- Materiales audiovisuales como videos
- Presentaciones multimedia, animaciones y simulaciones interactivas.
- Servicios telemáticos: sitios web, correo electrónico, chats, foros.

3. MEDIOS INFORMÁTICOS

- Lap top con conexión a internet
- Programas informáticos (CD u on-line) educativos
- Uso de plataformas virtual con fines educativos

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.

1. EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO		PORCENTAJE	PONDERACION	INSTRUMENTOS
1	• Estudios de Casos • Cuestionarios	5%	0.05	Cuestionario
2	• Sustentación oral • Argumentación de la investigación	7%	0.07	Cuestionario
3	• Exposiciones de los trabajos, y argumentación	8%	0.08	Cuestionario
4	• Exposiciones de los trabajos, y argumentación	10%	0.1	Cuestionario/videos
Total Evidencia de Conocimiento		**30%**	**0.3**	

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.

2. EVIDENCIA DEL DESEMPEÑO	PORCENTAJE	PONDERACION	INSTRUMENTOS
1. Presentación oportuna del trabajo	5%	0.05	Responsabilidad en la entrega de avances de los proyectos formativos
2. Formular un procedimiento para hacer el mejor planteamiento de la solución posibles.	15%	0.15	
3. Discriminar las soluciones posibles y propone una solución la que permite resolver el problema.	10%	0.1	
Total Evidencia del Desempeño	**30%**	**0.3**	

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.

3. EVIDENCIA DEL PRODUCTO	PORCENTAJE	PONDERACION	INSTRUMENTOS
1. Presentación del primer avance del proyecto formativo.	5%	0.05	Trabajo impreso de acuerdo al formato establecido
2. Contenido de forma y fondo	20%	0.2	
3. Aportes hechos al trabajo	15%	0.15	
Total Evidencia del Producto	**40%**	**0.4**	

VARIABLES	PONDERACIONES	UNIDADES DIDÁCTICAS DENOMINADAS MÓDULOS
Evaluación de Conocimiento	**30 %**	El ciclo académico comprende 4
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)

$$PF = \frac{PM1 + PM2 + PM3 + PM4}{4}$$

CRONOGRAMA ACADEMICO

CRONOGRAMA ACADEMICO 2026 – 2

	ACTIVIDADES DE LA FACULTAD	DEL	AL
13	Programación de cursos del semestre académico en el sistema de INTRANET	01/06/2026	05/06/2026
14	Distribución de Carga Lectiva (Asamblea de docentes)	08/06/2026	19/06/2026
15	Ingreso de Carga Lectiva al sistema (Jefe de Departamento Acadèmico)	22/06/2026	26/06/2026
16	Ingreso y publicacion de horarios en el sistema (Director de Escuela)	30/06/2026	10/07/2026
17	Entrega obligatoria bajo responsabilidad su(s) sílabo (sílabos (s) al Director del Departamento Académico	03/08/2026	14/08/2026
18	El docente responsable comenta el sílabo de las asignaturas a su cargo	PRIMER DÍA DE CLASES	
	EVALUACIONES DEL SEMESTRE ACADÉMICO	**DEL**	**AL**
	Módulo I	07/09/2026	11/09/2026
	Módulo II - I PARCIAL (Plan por Objetivos)	05/10/2026	09/10/2026
	Módulo III	02/11/2026	06/11/2026
	Módulo IV - II PARCIAL (Plan por objetivos)	30/11/2026	04/12/2026
	Examen Sustitutorio (Plan por Objetivos)	04/12/2026	
	INGRESO DE NOTAS AL SISTEMA	**DEL**	**AL**
	Módulo I	14/09/2026	20/09/2026
	Módulo II - I PARCIAL (Plan por objetivos)	12/10/2026	18/10/2026
	Módulo III	09/11/2026	15/11/2026
	Módulo IV - II PARCIAL (Plan por objetivos)	07/12/2026	06/12/2026
	FINALIZAR Y GENERAR ACTA POR EL DOCENTE RESPONSABLE DEL CURSO A CARGO	**07/12/2026**	**13/12/2026**
	IMPRESIÓN Y FIRMA DE ACTAS POR PARTE DE: ORAA Y DOCENTE DE CURSO	**07/12/2026**	**14/12/2026**
	Al finalizar cada Módulo y/o Parcial el Director de Escuela Profesional Informa al Decano el incumplimiento de los docentes sobre el ingreso de notas al sistema, en sus dos modalidades		
	Inicio y término de clases	**17/08/2026**	**04/12/2026**

VIII. BIBLIOGRAFÍA Y REFERENCIAS WEB

UNIDAD DIDACTICA I:

1. CASANOVAS; AUGUST Y CUETRECASAS, LUIS. "Logística Empresarial". El futuro de la logística: Nuevas tendencias organizativas y estrategias. Ed. Gestión 2000. España 2001. • CARRANZA, OCTAVIO Y SABRIA FEDERICO. “Logística Mejores Prácticas en Latinoamérica”. Internacional Thomson Editores. México 2004.
2. LEENDERS, MICHAEL. "Administración de Compras y Materiales" CECSA México 2000
3. Nelson, Carl. (2010). Manual de importaciones y exportaciones. Cuarta Edición. Mc Graw Hill. México.
4. BLUM, VALLEJO, FLORES file:///C:/Users/usuario/Downloads/NegociosInternacionales.pdf REVISTA CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES. NEGOCIOS INTERNACIONALES.2016
5. JVC INCOTERMS 2020 https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020__7oct2019.pdf.

UNIDAD DIDACTICA II:

1. PEREZ, ARBUES. USO DE LOS INCOTERMS EN LOS COSTOS DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES. 2019

https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstream/handle/123456789/3901/Incoterms_2020_costos_aspectos_legales_2019_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y

2. ROUX, MICHEL. "Manual de Logística para la gestión de almacenes" Editorial Gestión 2000 Barcelona 2000
3. RUIBAL, HANDABAKA, A. "Gestión Logística de la Distribución Física Internacional" Editorial NORMA Colombia 1994.
4. Nelson, Carl. (2010). Manual de importaciones y exportaciones. Cuarta Edición. Mc Graw Hill. México.
5. BLUM, VALLEJO, FLORES file:///C:/Users/usuario/Downloads/NegociosInternacionales.pdf REVISTA CARIBEÑA DE CIENCIAS SOCIALES. NEGOCIOS INTERNACIONALES.2016
6. JVC INCOTERMS 2020 https://jcvshipping.com/wp-content/uploads/2019/10/jcv-guia-incoterms-2020__7oct2019.pdf.

UNIDAD DIDACTICA III:

1. ROUX, MICHEL. "Manual de Logística para la gestión de almacenes" Editorial Gestión 2000 Barcelona 2000
2. RUIBAL, HANDABAKA, A. "Gestión Logística de la Distribución Física Internacional" Editorial NORMA Colombia 1994.
3. SORET DE LOS SANTOS, I. " Logística Comercial y Empresarial " ESIC Editorial Madrid 1997
4. Nelson, Carl. (2010). Manual de importaciones y exportaciones. Cuarta Edición. Mc Graw Hill. México..
5. MAZZEI, C. GESTION DEL TRANSPORTE TERRESTRE Y MULTIMODAL DE CARGA. 2018 http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=F1669876-092A-4107-ACD8-4D13AE22087B.PDF
6. CASTRO, R. TRASNPORTE INTERNACONAL DE VIA AEREA. LIMA 2017 http://export.promperu.gob.pe/Miercoles/Portal/MME/descargar.aspx?archivo=8F0F82F5-35A5-4403-8308-433902B3CF0F.PDF

UNIDAD DIDACTICA IV:

1. BALLOU, RONALD H. Administración de la Cadena de Suministros. Ed. Pearson Educación. México.
2. CHRISTOPHER, MARTIN. “Logística Aspectos estratégicos”. Limusa Noriega Editores. México 2000.
3. CASANOVAS; AUGUST Y CUETRECASAS, LUIS. "Logística Empresarial". El futuro de la logística: Nuevas tendencias organizativas y estrategias. Ed. Gestión 2000. España 2001. • CARRANZA, OCTAVIO Y SABRIA FEDERICO. “Logística Mejores Prácticas en Latinoamérica”. Internacional Thomson Editores. México 2004.
4. LEENDERS, MICHAEL. "Administración de Compras y Materiales" CECSA México 2000

5. PERROTIN, HEUSSCHEN. "Optimizando las Compras" Editorial Gestión 2000 Barcelona 1997
6. ROUX, MICHEL. "Manual de Logística para la gestión de almacenes" Editorial Gestión 2000 Barcelona 2000
7. RUIBAL, HANDABAKA, A. "Gestión Logística de la Distribución Física Internacional" Editorial NORMA Colombia 1994.
8. SORET DE LOS SANTOS, I. " Logística Comercial y Empresarial " ESIC Editorial Madrid 1997

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

Huacho, agosto, 2026

Ing. Raúl Chávez Zavaleta
CIP N° 48453

ISO 21001 BUREAU VERITAS Certification