

SYLLABUS POR COMPETENCIAS

**CURSO: ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS
INTERNACIONALES**

DOCENTE: Guillermo Percy Aliaga López

**SEMESTRE ACADEMICO
2026-II**

SILABO DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. DATOS GENERALES

Línea de Carrera	Estudios Específicos
Curso	ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
Código del Curso	41551
Horas Semanales	4 HORAS Teóricas: 02 Prácticas: 02
CICLO	VIII - A

II. SUMILLA

El curso es de naturaleza de estudios de especialidad, de carácter teórica y práctica, 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. El contenido de la asignatura comprende: Importancia de los Negocios Internacionales. Empresa Multinacional.

Inversión Extranjera y la Integración Económica. Esquemas de Integración Política Comercial Internacional. Estrategia de Negociación e Incoterms. Medios de Pago y Distribución Física Internacional. Gestión Aduanera y Comercio Exterior y Administración Financiera Internacional.

El curso es de naturaleza teórica y práctica, 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. El contenido de la asignatura comprende: Importancia de los Negocios Internacionales. Empresa Multinacional. Inversión Extranjera y la Integración Económica. Esquemas de Integración Política Comercial Internacional. Estrategia de Negociación e Incoterms. Medios de Pago y Distribución Física Internacional. Gestión Aduanera y Comercio Exterior y Administración Financiera Internacional.

COMPETENCIAS: Comprender la economía global y las tendencias económicas. Esto incluye evaluar información económica nacional e internacional, anticiparse a los cambios en el entorno económico y mejorar la competitividad nacional.

Unidad I: FUNDAMENTOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ESQUEMAS AMBIENTALES COMPARATIVOS

Unidad II: ALTERNATIVA PARA INTERNACIONALIZAR UNA EMPRESA Y EL AMBIENTE FINANCIERO MUNDIAL

Unidad III: LA DINAMICA DE LAS RELACIONES ENTRE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LOS GOBIERNOS

Unidad IV: APLICACIÓN DE ALTERNATIVAS OPERACIONES: GESTION DE LAS FUNCIONES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

III. CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	NOMBRE DE LA UNIDAD DIDÁCTICA	SEMANAS
UNIDAD I	De acuerdo con el contexto empresarial global y el entorno de los negocios internaciones. <i>Concepción de los Negocios Internacionales</i> Factores Políticos, legales, Sociales, Económicos, Culturales, Ecológicos, que enfrentan las Empresas Internacionales	FUNDAMENTOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ESQUEMAS AMBIENTALES COMPARATIVOS	1-4
UNIDAD II	Ante los hechos de los cambios globales, los acuerdos comerciales entre los países a nivel mundial y el ambiente financiero mundial. Importancia del canal de Panamá	ALTERNATIVA PARA INTERNACIONALIZAR UNA EMPRESA Y EL AMBIENTE FINANCIERO MUNDIAL	5-8
UNIDAD III	Las formas de realizar los negocios y las herramientas utilizadas, El Mercado de Divisas, La Balanza de Pagos, Operaciones portuarias, Evaluación y selección de Países y TPP La inteligencia artificial y los negocios	LA DINAMICA DE LAS RELACIONES ENTRE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LOS GOBIERNOS	9-12
UNIDAD IV	Frente al hecho de los negocios internacionales, el análisis de las exportaciones, importaciones y los incoterms 2020. El mega puerto de Chancay y los negocios internacionales	APLICACIÓN DE ALTERNATIVAS OPERACIONES: GESTION DE LAS FUNCIONES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	13-16

IV. INDICADORES DE CAPACIDADES AL FINALIZAR EL CURSO

N°	INDICADORES DE CAPACIDAD AL FINALIZAR EL CURSO
1	Define el concepto de los negocios internacionales.
2	Describe los negocios internacionales y su perspectiva en el Perú.
3	Describe habilidades de los administradores de empresas internacionales
4	Identifica los entornos que afectan a la empresa, presentando un ejemplo.
5	Describe con claridad los elementos de los negocios internacionales.
6	Redacta la visión y misión de una empresa, de acuerdo a su naturaleza.
7	Explica las etapas de la internacionalización.
8	Determina las características del mercado de divisa, balanza de pagos.
9	Define el concepto de operaciones portuarias, utilizando la bibliografía respectiva.
10	Diseña un plan de exportación de una empresa exportadora.
11	Explica la necesidad de administrar las importaciones, utilizando la bibliografía respectiva.
12	Explica las políticas de exportación y exportación, con base en el proceso establecido.
13	Define el concepto de bloque comerciales, utilizando la bibliografía respectiva.
14	Explica el proceso de internacionalización, utilizando la bibliografía respectiva.
15	Explica los Incoterms.
16	Identifica los Incoterms actualizados, utilizando la bibliografía respectiva.

V. DESARROLLO DE LAS UNIDADES DIDÁCTICAS:

UNIDAD DIDÁCTICA I: FUNDAMENTOS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ESQUEMAS AMBIENTALES COMPARATIVOS

CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA I: De acuerdo con el contexto empresarial en donde la gestión recibe apoyo de la tecnología, revisar el entono macro y micro de las empresas.					
SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
	CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
1	Concepción de los Negocios Internacionales - Los Negocios Internacionales: Una Perspectiva General .	- Construye la definición de N.I. - Revisa los aportes de los enfoques y crecimiento de los N.I..	Participa respetando las opiniones de los demás, y valora la importancia de la gestión en la empresa.	Expositiva (Docente/Estudiante) Exposición académica, motivacional Debate dirigido Desarrollo de los conceptos de empresa Lecturas • Uso de pdf, sobre el tema Lluvia de ideas (Saberes previos) • Exposición académica	Define el concepto de los N.I. utilizando la bibliografía respectiva.
2	El entorno nacional y extranjero - Factores Culturales que enfrentan las Empresas Internacionales	- Elabora un mapa conceptual para definir el entorno de los N.I. empresa.	Participa de forma activa en el debate para ver lel entorno de la empresa.		Describe el entorno de las empresas, teniendo en cuenta el marco legal del Perú.
3	Los Ambientes Políticos que enfrentan los Negocios Los Ambientes Legales que enfrentan los Negocios -	- Elabora un mapa mental sobre los entornos explicados. -	Participa de forma activa en el debate para señalar las cualidades y análisis del entorno político en la empresa.		Describe habilidades del gestor en los entornos políticos.
4	El Contexto Económico de las Empresas. El Desarrollo de los Negocios Internacionales.	- Elabora un mapa conceptual sobre el entorno económico.	Valora la importancia del análisis del entorno y su impacto en la empresa y su entorno.		Identifica los entornos que afectan a la empresa, presentando un ejemplo.
	EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA				
	EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO
	Desarrollo de trabajos grupales y diálogos sobre el tema tratado, sobre los N.I. y sus perspectivas.		Presentación de trabajos grupales, referentes a los negocios internacionales y su desarrollo.		Participación puntual en las clases, respondiendo las preguntas del docente.

UNIDAD DIDÁCTICA II: ALTERNATIVA PARA INTERNACIONALIZAR UNA EMPRESA Y EL AMBIENTE FINANCIERO MUNDIAL	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA II: Ante el hecho de los constantes cambios en el ambiente empresarial, identifica las acciones de los acuerdos de cooperación y la integración económica regional.					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	5	Mecanismos de Contratos para los Nuevos Mercados. - Alianzas Estratégicas Internacionales	- Elabora un mapa conceptual sobre alianza estratégicas.	Participa de forma activa en el debate sobre la esencia de la planeación.	Expositiva (Docente/Estudiante) Exposición académica motivacional Debate dirigido (Discusiones) Sobre el tema de la semana Lecturas • Uso de PDF, sobre el tema Lluvia de ideas (Saberes previos) • Exposición académica	Describe con claridad los elementos de las alianzas estratégicas, con la bibliografía respectiva.
	6	Niveles de Compromisos de Recursos de Riesgo de Control y de Campo. Inversión directa en el Extranjero	- Elabora plan de inversión	Valora la importancia de los procedimientos para realizar la visión y misión de una empresa.		Redacta la importancia de la I. E.D.
	7	Integración Económica Regional. -	- Elabora un diagrama de flujo sobre el proceso de la integración regional.	Participa respetando las opiniones de los demás, y valora la importancia de la planeación estratégica.		Explica las etapas de la integración regional.
	8	Los Acuerdos de Cooperación Nacionales y del Exterior. -	- Elabora un cuadro comparativo para diferenciar los acuerdos de cooperación.	Participa respetando las opiniones de los demás, y valora la importancia de la planeación táctica y operativa.		Determina las características de los acuerdos de cooperación.
		EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA				
		EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
		Desarrollo de ensayos u organizadores visuales, sobre la internacionalización, de la empresa.	Presentación de trabajos grupales, referentes a la integración económica regional y acuerdos		Participación puntual en las clases, respondiendo las preguntas del docente.	

UNIDAD DIDÁCTICA III: LA DINAMICA DE LAS RELACIONES ENTRE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES Y LOS GOBIERNOS	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA III: Ante la necesidad de un análisis del mercado de divisas, balanza de pagos y evaluación y selección de países.					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	9	El Mercado de Divisas y características. Aspectos fundamentales del Intercambio de Divisas	- Elabora un mapa conceptual sobre la definición del mercado de divisas	Participa de forma activa en el debate respecto y tema central.	Expositiva (Docente/Estudiante) Exposición participativa, motivacional Debate dirigido (Discusiones) - Saberes previos, sobre tema Lecturas - Uso de PDF, del tema Lluvia de ideas (Saberes previos) - Exposición académica	Define el concepto de mercado de divisas, utilizando la bibliografía respectiva.
	10	La Balanza de Pagos. Relaciones entre los Gobiernos. Relaciones entre los Negocios Internacionales	- Elabora un cuadro sinóptico de la balanza de pagos.	Valora la importancia de la blanca de pagos. Y de los principales instrumentos.		Diseña un resumen del tema.
	11	Operaciones portuarias. Actitudes Gubernamentales hacia la inversión directa extranjera	- Teoriza sobre las operaciones portuarias.	Valora la importancia de las actitudes gubernamentales hacia la I.E..		Explica la necesidad de la inversión extranjera, con la bbibliografía respectiva.
	12	Evaluación y selección de Países y TPP La inteligencia artificial y los negocios	- Elabora un cuadro sinóptico de la evaluación de países.	Participa de forma activa en el debate respecto a la evaluación de países.		Explica la importancia de la evaluación de países.
		EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA				
		EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS	EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO	
	Feedback, sobre el tema tratado, en el aula, sobre la balanza de pagos, mercado de divisas y evaluación de países.	Presentación de trabajos grupales, referentes a los temas tratados.		Participación puntual y activa, respondiendo las preguntas del docente.		

UNIDAD DIDÁCTICA IV: APLICACIÓN DE ALTERNATIVAS OPERACIONES: GESTION DE LAS FUNCIONES DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	CAPACIDAD DE LA UNIDAD DIDÁCTICA IV: Frente al hecho que en las empresas laboran personas, es esencial dirigir a las personas y controlar el desempeño, con base en los enfoques modernos de la dirección y control administrativo.					
	SEMANA	CONTENIDOS			ESTRATEGIA DIDÁCTICA	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD
		CONCEPTUAL	PROCEDIMENTAL	ACTITUDINAL		
	13	Mecanismos de Exportación, Estrategias de Exportación. Pasos para Exportar	- Elabora mapa conceptual de la exportación. - Teoriza características de las exportaciones.	Aprecia la importancia de la exportación.	Expositiva (Docente/Estudiante) Exposición participativa. Debate dirigido (Discusiones) • Sobre el tema Lecturas • Uso de PDF, del tema Lluvia de ideas (Saberes previos) • Exposición académica	Define el concepto de exportación y pasos, con bibliografía respectiva.
	14	Mecanismos de Importación, Estrategias de Importación. - Pasos para importar	- Elabora mapa conceptual de la importación. - Teoriza las estrategias de la importación.	Valora la importación y aspectos determinantes para la función en la empresa.		Explica la importación y sus pasos, utilizando la bibliografía respectiva.
	15	INCOTERMS 2020. Las Empresas y el INCOTERMS 2020.	- Elabora un mapa conceptual de los incoterms 2020.	Expresa la clasificación de los incoterms.		Explica los incoterms y su clasificación y actualización.
	16	Mega puerto de Chancay, impacto en los negocios internacionales	- Teoriza a los incoterms y su importancia en las empresas internacionales.	Valora a los incoterms en la empresa internacional.		Identifica las actividades para administrar los incoterms de forma adecuada.
		EVALUACIÓN DE LA UNIDAD DIDÁCTICA				
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTOS		EVIDENCIA DE PRODUCTO		EVIDENCIA DE DESEMPEÑO		
Feedback, sobre el tema tratado, en clases, sobre los en exposiciones		Presentación de trabajos grupales referentes a los temas tratados en esta unidad.		Participación puntual y activa, respondiendo las preguntas del docente.		

VI. MATERIALES EDUCATIVOS Y OTROS RECURSOS DIDÁCTICOS

Se utilizarán todos los materiales y recursos requeridos de acuerdo con la naturaleza de los temas programados. Básicamente serán:

1. MEDIOS ESCRITOS Y VIRTUALES

- Revistas
- Folletos
- Revistas electrónicas
- Libros

2. MEDIOS VISUALES Y ELECTRONICOS

- Computadores
- Celulares, tables
- Wifi
- Dispositivos (canvas, powerpoint)
- Internet

3. MEDIOS INFORMATICOS

- USB
- REDES

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 objetivas 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	20 %	El ciclo académico comprende 4
Evaluación de Producto	40 %	
Evaluación de Desempeño	40 %	

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

I Unidad didáctica

- Ávila Marcue Felipe TACTICAS PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES 2019
- Ball Donald y Wendell McCulloch NEGOCIOS INTERNACIONALES: Introducción y aspectos esenciales. Edit. Mc Graw Hil 2022

II. Unidad didáctica

- Canals Jordi LA INTERNACIONALIZACION DE LA EMPRESA: como evaluar la penetración en mercados exteriores. Madrid 2020
- Ernest Gundling TRABAJANDO EN TODO EL GLOBO:12 destrezas para crear negocios que crecen fronteras. 2019

III. Unidad didáctica

- Haar Jerry, COMO EXPORTAR A LOS ESTADOS UNIDOS: guía gerencial para realizar operaciones productivas. / Jerry Haar, Marta Ortiz-Buonafina. México: Limusa, 2021. 266p.
- Morales Troncoso, Carlos. PLAN DE EXPROTACION: LLEVE SUS PRODCUTOS A TODO EL MUNDO. México: Prentice-Hall Hispanoamericana, 2020. 201p.

IV Unidad didáctica

Hill, Ch. (2020). *Negocios Internacionales. Competencia en el mercado global* (10.ed.). México D.F., México: Mc Graw Hill / Interamericana Editores. Disponible en:
http://webdelprofesor.ula.ve/economia/oscard/materias/E_E_Mundial/Negocios_internacionales_Charles_Hill_8va_ed.pdf

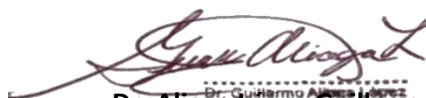
8.2. Fuentes complementarias

- 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.
- INEI, Instituto Nacional de Estadística e Informática. www.inei.gob.pe
- MINCETUR, Ministerio de Comercio Exterior, Turismo, www.mincetur.gob.pe
- OMC, Organización Mundial de Comercio www.wto.org/indexsp
- PROMPEX, Comisión para la Promoción de Exportaciones, www.prompex.gob.pe
- PROMPYME, Comisión de Promoción de la Pequeña y Microempresa
www.prompyme.gob.pe
- SUNAD, Superintendencia de Aduanas, www.aduanet.gob.pe

IX. PROBLEMAS QUE RESOLVERÁ EL ALUMNO:

MAGNITUD CAUSAL OBJETO DEL PROBLEMA	ACCION METRICA DE VINCULACION	CONSECUENCIA METRICA VINCULANTE DE LA ACCION
Los negocios internacionales, como elemento de la globalización y competitividad empresarial.	Podría optimizarse hasta en un 90 %	Al proponer y desarrollar el pensamiento crítico en la aplicación del proceso administrativos, egresados de la escuela profesional y las empresas.
Los negocios internacionales, se desarrolla, mediante el proceso de desarrollo tecnológico y financiero.	La gestión eficaz al 100%	Al utilizar los negocios internacionales, se logran los objetivos y desarrollar la sociedad y el país.
Al aplicar la gestión empresarial, los estudiantes deben desarrollar los negocios internacionales competitivamente dentro de la ética.	Podrían reducirse hasta un 50%	Al entender y comprender, los conceptos y de los negocios internacionales, se mejoran los resultados académicos.
Ejecución de forma dinámica los negocios internacionales, de tal forma que se pueda lograr el objetivo, de acorde al presente siglo, de la tecnología.	Podrían reducirse hasta un 30%	Al establecer un buen plan de gestión administrativa, se debe cumplir con los objetivos propuestos. Mejorando el rendimiento académico de los estudiantes y el perfil del egresado.

Huacho, julio del 2026


Dr. Aliaga López Guillermo Percy
Docente / DNU 489