



SEMESTRE ACADEMICO 2009 II
SILABO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. DATOS GENERALES

1.1. Escuela Profesional	: CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
1.2. Código de curso	: CF-922
1.3. Asignatura	: Negocios Internacionales
1.4. Pre requisito	: CF-324
1.5 Ciclo	: 2009-II
1.6. Duración del ciclo	: 17 semanas
1.7. Horas Semanales	: 4
1.8. Créditos	: 4
1.9. Docente Responsable	: Ing. José A. Córdova Rodríguez.
1.10. E-mail	: gatsa20@hotmail.com

2. DESCRIPCION DEL CURSO

El curso de Negocios Internacionales es una asignatura teórico práctica que proporciona información sobre los procesos comercio que se dan en el mundo en sus aspecto de evolución histórica del comercio mundial, competitividad internacional, tratados internacionales, compra venta internacional, los Incoterms, medios de pago, transporte internacional, seguros, envases y embalajes, operaciones aduaneras, zofratacna, promoción a las exportaciones, inteligencia de mercados, capacitando al alumno en la preparación de metodologías necesarias para la promoción de exportaciones y que puedan servir para desarrollar su iniciativa en el desarrollo de actividades comerciales y negocios internacionales.

3. COMPETENCIAS

- 3.1.- Describir y caracterizar los mecanismos y terminología usada el comercio internacional peruano y mundial.
- 3.2.- Desarrollar las habilidades del estudiante en el manejo de prácticas de operaciones de comercio internacional.
- 3.2.- Explicar el sistema de funcionamiento y regulación del comercio internacional, en un contexto de mundo globalizado y altamente competitivo desde nuestra realidad haciendo énfasis en el desarrollo de los negocios internacionales.
- 3.3.- Desarrollar proyectos de exportaciones e importaciones básicos para su futuro desarrollo profesional, acorde con las nuevas tendencias mundiales del comercio y el desarrollo de negocios internacionales.

4. CAPACIDADES

Al término del curso el estudiante estará en la capacidad de:

- 4.1.- Describir y caracterizar los mecanismos y terminología usada el comercio internacional peruano y mundial.
- 4.2.- Desarrollar las habilidades del estudiante en el manejo de prácticas de operaciones de comercio internacional.
- 4.2.- Explicar el sistema de funcionamiento y regulación del comercio internacional, en un contexto de mundo globalizado y altamente competitivo desde nuestra realidad haciendo énfasis en el desarrollo de los negocios internacionales.
- 4.3.- Desarrollar proyectos de exportaciones e importaciones básicos para su futuro desarrollo profesional, acorde con las nuevas tendencias mundiales del comercio y el desarrollo de negocios internacionales.

5. UNIDADES DIDACTICAS

5.1 PRIMERA UNIDAD: INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL

5.1.1.- Duración: 4 semanas

5.1.2. - Contenido

Semanas	Temas
1era	1. Historia, Competitividad Internacional.
2da	2. Tratados y Convenios Internacionales.
3era – 4ta	3. INCOTERMS

5.2 SEGUNDA UNIDAD: EL COMERCIO INTERNACIONAL

5.2.1.- Duración: 5 semanas

5.2.2. - Contenido

Semanas	Temas
5ta	1.-Compra Venta Internacional.
6ta	2.-Medios de Pago Internacional.
7ma	3.-Transporte Internacional de Mercancías.
8va	4.- Seguro de Transporte Internacional.
9va	5.-Envases y Embalajes.

5.3 TERCERA UNIDAD: COMERCIO INTERNACIONAL PERUANO.

5.3.1.- Duración: 5 semanas

5.3.2. - Contenido

Semanas	Temas
10ma-11va	1.- Procedimientos Aduaneros.
12va	2.- Zofra Tacna.
13va	3.- Ceticos

5.4 CUARTA UNIDAD: PROMOCION A LAS EXPORTACIONES.

5.4.1.- Duración: 5 semanas

5.4.2. - Contenido

Semanas	Temas
14va-15va	1.- Promoción a las exportaciones.
16va-17va	2.-Inteligencia de Mercados.

6. METODOLOGIA

Para lograr las capacidades y competencias propuestas y desarrollar los contenidos de cada unidad, sea visto por conveniente aplicar las siguientes estrategias metodológicas:

- Interacción con el curso : El curso desarrolla las actividades teóricas mediante exposiciones dialogadas en las que se proporciona información básica y se propicia el dialogo con los estudiantes.
- Asesoría personalizada : Se brindara asesoría personalizada durante el desarrollo del curso.
- Banco de Información : Cada alumno construirá archivos los avances del curso que fundamenta el marco teórico y práctico del curso.
- Teoría Práctica : Los contenidos expuestos en las clases teóricas son secuencialmente aplicados en las subsiguientes clases tanto en forma práctica como teórica.

7. EVALUACION

La evaluación final del curso se obtiene en base a la evaluación de cada unidad de aprendizaje según los siguientes porcentajes:

Primera Unidad Didáctica:	25%
Segunda Unidad Didáctica:	25%
Tercera Unidad Didáctica:	25%
Cuarta Unidad Didáctica:	25%

Para aprobar el curso es indispensable obtener la nota mínima de 11 (Once). Para cada unidad de aprendizaje se considerarán los siguientes criterios para la evaluación:

- 1.- Pasos cortos y Orales: 25%
- 2.- Trabajo de Investigación: 25%
- 4.- Control escrito: 50%

La evaluación es permanente, los alumnos deben asistir a todas las actividades programadas. La ausencia del alumno a las actividades que son calificadas, se procederá asignándole la calificación de CERO (0).

La nota se obtiene considerando los porcentajes señalados anteriormente y se expresará en los siguientes términos:

APROBADO	: De 11 a 20
DESAPROBADO	: De 0 a 10

8. BIBLIOGRAFÍA

- Cosio Jara, Fernando "Manual de Derecho Aduanero".
- Pineda Blanca, Salvador "Comercio Internacional".
- Escuela Nacional de Aduanas "Manual de Exportaciones".
- Decreto Legislativo 951 y su reglamento.
- Procedimientos Aduaneros
- WEB www.aduanet.gob.pe
- INTERNET

Tacna, julio del 2009