



PERÚ

Ministerio
de Educación



EST PRIVADO
"De Inv. Industriales"

R.M. 0134 – 2006 - ED

SILABO DE COMERCIO INTERNACIONAL

I. INFORMACION GENERAL:

Carrera Profesional	:	Administración de Empresas
Modulo	:	Gestión de la Comercialización
Créditos	:	4
Semestre	:	IV
Nº de Horas Semanales	:	05
Nº de Horas Semestrales	:	90

II. COMPETENCIA DE LA CARRERA PROFESIONAL:

Administrar los recursos humanos, financieros, logísticos, comercialización y los procesos productivos de la empresa, según los criterios de competitividad, ética, eficiencia y calidad.

III. CAPACIDAD TERMINALES Y CRITERIOS DE EVALUACION:

Capacidad Terminal:	Criterios de Evaluación
Conocer y gestionar procesos de negociación comercial en los negocios internacionales, de acuerdo a la normatividad vigente.	<ul style="list-style-type: none">• Conoce y aplica métodos de negociación basados en el principio ganar-perder y ganar-ganar, obteniendo beneficios e identificando sus potencialidades y oportunidades.
	<ul style="list-style-type: none">• Identifica los tipos de conflictos en oportunidades de negocios, utilizando la documentación en las operaciones, de acuerdo a las normas vigentes.
	<ul style="list-style-type: none">• Identifica los aspectos clave que inciden en el aumento de la productividad de la empresa, basados en las funciones de los entes productivos, entidades gubernamentales y privadas, relacionadas al Comercio Exterior



PERÚ

Ministerio de Educación



IEST PRIVADO "De Inv. Industriales"

R.M. 0134 - 2006 - ED

IV. ORGANIZACION DE ACTIVIDADES Y CONTENIDOS BASICOS:

Sem	Elementos de capacidad	Actividades de aprendizaje	Contenidos básicos	Tareas previas
1 2	Definir la importancia de los Fundamentos de los Negocios Internacionales.	LOS FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> Introducción al comercio internacional. Conceptos Importancia Evolución Características de una negociación interna y externa. Modalidades del Comercio Internacional 	Diagnóstico/Prueba de entrada
3 4	Elabora un plan básico de negociación con información relevante de una empresa con la finalidad de asegurar la negociación pertinente, teniendo en cuenta los organismos nacionales e internacionales vinculados al comercio internacional.	PLAN BASICO DE NEGOCIACION TENIENDO EN CUENTA LAS BONDADES DE LOS ORGANISMOS NACIONALES E INTERNACIONALES VINCULADOS A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	<ul style="list-style-type: none"> Elaboración de un plan básico de negociación (Definición, funciones, esquema y proceso). Organismos Nacionales e Internacionales vinculados al comercio Internacionales Casos prácticos 	Formato de un Plan de Negocios/Lectura y análisis de texto sugerido/Informe sobre actividad de extensión.
5 6 7	Identifica las etapas de una negociación, teniendo en cuenta los elementos que intervienen en el Comercio Internacional.	ETAPAS Y ELEMENTOS INTERVINIENTES EN EL COMERCIO INTERNACIONAL"	<ul style="list-style-type: none"> Etapas Definición Características Tips Elementos que intervienen en el Comercio Internacional 	Avance de Plan de Negocios/Lectura y análisis de texto sugerido/Informe sobre actividad de extensión.
8 9	Investigación del problema, definiendo las principales terminologías aplicadas al comercio internacional.	INVESTIGACION DEL PROBLEMA, UTILIZANDO TERMINOS USADOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL LABORAL	<ul style="list-style-type: none"> Avance del Plan de Negocios. Investigación del problema. Terminologías que interviene en el Comercio Internacional. EVALUACIÓN 	Plan de Negocios/Lectura y análisis de texto sugerido/Informe sobre actividad de extensión.
10 11	Definir los términos y definiciones en la logística en el comercio internacional	TERMINOLOGÍA LOGÍSTICA USADA EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	Términos y definiciones en la logística del Comercio Internacional	Plan de Negocios/Lectura y análisis de texto sugerido/Informe sobre actividad de extensión.
12 13	Describe las características y objetivos de las organizaciones que promueven eventos de promoción de productos o servicios a nivel Internacional, teniendo en cuenta los convenios con nuestro país.	ORGANISMOS, BLOQUES ECONÓMICOS Y CONVENIOS INTERNACIONALES	<ul style="list-style-type: none"> Principales organismos (UFI, AFIDA, AFE y otros). Ferias, por sectores y misiones comerciales. Ruedas de negocios. Integración económica. Convenios internacionales 	Plan de Negocios/Lectura y análisis de texto sugerido/Informe sobre actividad de extensión.
14 15	Conocer los incentivos tributarios y promociones para las exportaciones.	CONOCIENDO LOS INCENTIVOS TRIBUTARIOS Y PROMOCIONES PARA LAS EXPORTACIONES	<ul style="list-style-type: none"> Tributación Incentivos Tributarios y Promociones para las Exportaciones Marco Legal Casos prácticos 	Plan de Negocios/Lectura y análisis de texto sugerido/Informe sobre actividad de extensión.
16 17	Analizar el desarrollo de las operaciones de comercio internacional.	EL DESARROLLO DE LAS OPERACIONES DEL COMERCIO INTERNACIONAL	<ul style="list-style-type: none"> Marketing Internacional Financiamiento Internacional Desarrollo de las Operaciones de Comercio Internacional Casos prácticos 	Plan de Negocios/Lectura y análisis de texto sugerido/Informe sobre actividad de extensión.
18	Evaluación Final y Recuperación Interna			



PERÚ

Ministerio de Educación



IEST PRIVADO "De Inv. Industriales"

R.M. 0134 – 2006 - ED

V. METODOLOGIA:

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje, se hará uso de la metodología activa. Los procedimientos didácticos a emplearse son los siguientes:

- Clases Teóricas: Con exposición por parte del profesor y la participación del alumno
- Práctica: Se irán resolviendo casos de estudio empresarial y/o prácticas dirigidas, según el tema teórico tratado.
- Asesoría: Se asesorará la resolución apropiada de los casos de estudio empresarial y/o prácticas dirigidas.

VI. EVALUACIÓN

Requisitos de aprobación:

- La escala de calificación es vigesimal y el calificativo mínimo es de Trece (13). En todos los casos la fracción 0.5 o más se considera como una unidad a favor del estudiantes.
- El estudiante que en la evaluación de una o más Capacidades Terminales programadas en la Unidad Didáctica (Asignatura), obtenga nota desaprobatoria entre Diez (10) y Doce (12), tiene derecho a participar en el proceso de recuperación programado.
- El estudiante que después de realizado el proceso de recuperación obtuviera nota menor a Trece (13), en una ó más capacidades terminales de una Unidad Didáctica, desaprueba la misma, por tanto repite la Unidad Didáctica.
- El estudiante que acumulara inasistencias, injustificadas en número igual o mayor al 30% del total de horas programadas en la Unidad Didáctica (Asignaturas), será desaprobado en forma automática, sin derecho a recuperación.

Obtención del promedio:

$$PRM UD = \frac{CE1 + CE2 + \dots + CEn}{n}$$

CE = Criterio de Evaluación

CT = Capacidad Terminal

UD = Unidad Didáctica

VII. RECURSOS BIBLIOGRAFICOS/INTERNET

Bibliografía:

- ALONSO GARCIA Luis: Administración de ferias y exposiciones internacionales; Editorial Universidad Inca Garcilaso de la Vega-Lima Perú.
- Chala Luis; Ferias y Misiones Internacionales: Guía Práctica para participar con 2005 éxito: Editorial Fundación Universitaria Empresarial de la Cámara de Comercio de Bogotá.
- Fernando Le Monnier Francis: Como gestionar y rentabilizar su participación en salones; 2000 profesionales: Ediciones Gestión S.A
- SISKIND Barry; Marketing de Eventos: Estrategias claves para ferias comerciales, 2007 presentaciones, conferencias y otros eventos: Deusto. Barcelona.

Recurso de internet:

- www.afe.es Asociación de Ferias Españolas
- www.afida.org Asociación Internacional de Ferias de América
- www.promperu.gob.pe Cronograma de participación del Perú en ferias y eventos internacionales