



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN  
SÍLABO/PLAN DE APRENDIZAJE

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

**A. SILABO**

**1. Información General**

1.1 Denominación de la asignatura	:	Adm. de Negocios Internacionales.
1.2 Código de la asignatura	:	111599
1.3 Tipo de estudio	:	3.0 Estudio de especialidad (E)
1.4 Naturaleza de la asignatura	:	Teórica
1.5 Nivel de estudios	:	Pregrado (PG)
1.6 Ciclo de estudios	:	IX
1.7 Créditos	:	2
1.8 Semestre académico	:	2018 - I
1.9 Horas semanales	:	02 HT – 04 Hr. Trabajo Autónomo
1.10 Horas totales por semestre	:	32 TH – 64 Hr. Trabajo Autónomo
1.11 Pre requisito	:	Ninguno
1.12 Docente titular (D)	:	Federico Becerra <a href="mailto:Vasquez./fbecerrav@uladech.edu.pe">Vasquez./fbecerrav@uladech.edu.pe</a>
1.13 Docentes tutores (DT)	:	Ver anexo 03

**2. Rasgo del perfil del egresado relacionado con la asignatura.**

Propone mejorar en la gestión de los procesos de las organizaciones a través de la investigación.

**3. Sumilla**

La asignatura de Administración de Negocios Internacionales pertenece al tipo de estudios de Especialidad (Es), es obligatoria y de naturaleza teórica. Aporta al desarrollo de habilidades de comprensión de los aspectos relacionados con los negocios internacionales en la gestión de las organizaciones y que contribuyen al desarrollo sostenible, con apoyo de las tics y base de datos, propone alternativas y mejoras en los procesos a través de la investigación e innovación demostrando compromiso con la calidad y desarrollando el capital humano, con ética y responsabilidad. Demostrando aptitud investigadora y responsabilidad social.

**4. Competencia**

3.16. Comprende los aspectos relacionados con los negocios internacionales en la gestión de las organizaciones que contribuyen al desarrollo sostenible y propone alternativas y mejoras en los procesos a través de la investigación e innovación demostrando compromiso con la calidad y desarrollando el capital humano, con ética y responsabilidad. Demostrando aptitud investigadora y responsabilidad social.

**5. Capacidades**

3.16.1.- **Identifica** los aspectos generales de los negocios internacionales, en el contexto de su Especialidad.

3.16.2. **Analiza** los fundamentos necesarios para llevar a cabo una exportación, haciendo uso del Mix de Marketing, en actividades propias de su profesión.

**6. Unidades de Aprendizaje:**

COMPETENCIAS	UNIDAD DE APRENDIZAJE	CAPACIDADES	INDICADORES
3.16	<p style="text-align: center;"><b>I UNIDAD</b></p> <p style="text-align: center;">la globalización estrategias y la importancia de los negocios internacionales</p>	3.16.1	<p>3.16.1.1. <b>Describe</b> los aspectos fundamentales de la Globalización y la nueva economía en los Negocios Internacionales, en un taller, actuando con responsabilidad, elabora un informe empleando la norma APA.</p> <p>3.16.1.2. <b>Define</b> las estrategias financieras en los Negocios Internacionales, mediante método de casos, actuando con ética, presenta diapositivas.</p> <p>3.16.1.3. <b>Expresa</b> los conceptos de Productividad y competitividad en la toma de decisiones elabora sus conclusiones presentando un resumen.</p> <p>3.16.1.4. <b>Describe</b> la importancia y los impactos de los negocios internacionales en la economía e un país, forma colaborativa se elabora diapositivas y se realizara un informe y luego los exponen</p> <p>3.16.1.5 <b>Describe</b> las tendencias de los negocios internacionales y en forma colaborativa los alumnos elaboran una síntesis y lo exponen en clase</p> <p>3.16.1.6 <b>Describe</b> los principales acuerdos comerciales y se realiza un resumen de los acuerdos más importantes.</p>

	<p style="text-align: center;"><b>II UNIDAD</b></p> <p style="text-align: center;">comercio internacional y fundamentos para exportar el marketing internacional</p>	<p style="text-align: center;">3.16.2.</p>	<p>3.16.2.1 <b>Explica</b> los fundamentos necesarios para realizar una exportación de un producto o servicio, con apoyo de tics y base de datos y con actitud asertiva los presenta en una exposición.</p> <p>3.16.2.2. <b>Propone</b> el Marketing Mix de un producto de bandera nacional, mediante el aprendizaje basado en problemas, con creatividad, elabora un informe empleando la norma APA.</p> <p>3.16.2.3. <b>Redacta</b> un informe sobre los fundamentos para realizar una exportación.</p> <p>3.16.2.4. <b>Describe</b> en forma colaborativa un plan de negocios internacional de un producto y luego lo exponen.</p> <p>3.16.2.5. <b>Describe</b> los Mecanismo de negociación en los Negocios Internacionales y en forma colaborativa presentan un resumen y lo socializan en clase.</p> <p>3.16.2.6. <b>Describe</b> u contrato de compra y venta internacional y luego lo presentan para socializar en clase.</p>
--	--	--	---

### 7. Estrategias de Enseñanza Aprendizaje:

El metodología del curso responderá al régimen de estudios es en Blended Learning (BL) y utiliza el enfoque pedagógico socio cognitivo bajo la dinámica de aprendizaje del modelo ULADECH Católica; aprendizaje colaborativo con una comprensión de la realidad integral contextualizada mediada por el mundo con la guía de la doctrina social de la Iglesia. Asimismo, utiliza el campus virtual de ULADECH Católica EVA (Entorno Virtual Angelino), como un ambiente de aprendizaje, se utilizará las siguientes estrategias

- Estrategias para indagar sobre los conocimientos previos: lluvias de ideas, pregunta exploratoria.
- Estrategias que promueven la comprensión y aplicación del aprendizaje en contexto: cuadros descriptivos, cuadros comparativos.
- Metodologías activas para contribuir al desarrollo del pensamiento complejo son : Estudios de casos, aprendizajes colaborativo, trabajo de campo.

El desarrollo de la asignatura incluye actividades de investigación formativa (IF) en cada unidad de aprendizaje por ser ejes transversales en el plan de estudios de la carrera. Las actividades de investigación formativa (IF) están relacionadas con la elaboración de productos que refuercen el pensamiento y aptitud investigador teniendo en cuenta la norma APA y los requisitos establecidos en el reglamento de propiedad intelectual aprobados por la Universidad.

Los estudiantes que requieran apoyo para hacer efectiva su formación integral puede acudir al docente de tutoría de la carrera profesional.

## 8. Recursos Pedagógicos:

Para el desarrollo de la asignatura se requiere los siguientes recursos Entorno virtual Angelino (EVA), equipo multimedia, navegación en internet, videos, diapositivas, textos digitales, artículos de prensa popular y ensayos de investigación, biblioteca física y virtual en base a datos E-libro y Esbco que se presentan e interactúan en el aula moderna. Las actividades de campo se realizan en una institución educativa de la comunidad, permitiéndole al estudiante desarrollar habilidades cognitivas, procedimentales y actitudinales, que lo involucren directamente con la práctica pedagógica. Los estudiantes serán los protagonistas en la construcción de su aprendizaje, siendo el docente un mediador educativo.

## 9. Evaluación del Aprendizaje:

La evaluación de la asignatura es integral y holística, integrada a cada unidad de aprendizaje. La nota promedio por unidad de aprendizaje se obtiene como sigue:

• Actividades formativas de la carrera		
a) Participación en el aula/virtual/debate/plenario, otros	15%	60%
b) Actividades en aula moderna (exposiciones, actividades desarrolladas en equipo)	20%	
c) Informes de aprendizajes/síntesis, resúmenes, otros	10%	
d) Informe/actividades de resultados colaborativos RS	15%	
- Actividades de investigación formativa.		20%
- Examen sumativo		20%
	Total	100%

Los estudiantes que no cumplan con la presentación de actividades tendrán nota cero (00). Asimismo, los estudiantes o grupos de estudiantes que presenten contenidos como copia que no puedan sustentarlas ante el docente tutor, serán asumidas como plagio teniendo como nota cero.

Es responsabilidad del estudiante asistir a la hora programada para la realización de las actividades lectivas presencial y entregar los reportes de actividades en la plataforma dentro de los plazos señalados.

La nota mínima aprobatoria de la asignatura es trece (13) para pregrado. No se utiliza el redondeo.

Tendrán derecho a examen de aplazados los estudiantes de pregrado que alcancen como mínimo una nota promocional de diez (10). La nota del examen de aplazado no será mayor de trece (13) y sustituirá a la nota desaprobatoria en el acta que será llenada por el DT. (Reglamento Académico V12 artículo 49-51, 54,62).

## 10.- Referencias

**Alanoca, C (2014)** Caracterización de la gestión de calidad en las exportaciones de las mypes productoras de aceite de oliva Tacneño a la ciudad de Sao Paulo - Brasil, en el distrito de Tacna, período 2013 – 2014. <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036821>

Czinkota, M., Ronkainen, I., Moffett M., (2007). Negocios Internacionales Séptima. Edición. Thomson editores S.A. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000011488>

Rozas, G. S., & Corredor, V. C. (2016). Negocios internacionales: fundamentos y estrategias (2a. ed.). Editorial Ecoe Ediciones. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=4870559&query=Estrategias+de+internacionalizaci%C3%B3n+de+la+empresa%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales>

Pacheco, F. (2006) administración de Negocios Internacionales. Chimbote: Editorial Uladech.

**11. Anexos:**

**Anexo 01: Plan de Aprendizaje**

**I. Unidad de Aprendizaje: LA GLOBALIZACION, ESTRATEGIAS E IMPORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTER-NACIONALES**

**CAPACIDAD:**

3.16.1.- **Identifica** los aspectos generales de los negocios internacionales, en el contexto de su Especialidad.

TIEMPO	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	INDICADORES	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
Semana 01	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participa en las actividades de inducción al uso del módulo de matrícula según el cronograma establecido en cada escuela profesional.</li> <li>- Registra su matrícula según las orientaciones recibidas en su escuela profesional</li> </ul>	Registra su matrícula con el apoyo de las tics, en el módulo del Erp University	<b>Registro de matriculado</b>
Semana 02	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se socializa el silabo sobre la Organización y el desempeño a lograr y expresan su opinión en aula y foro BL.</li> <li>- Opinan sobre los criterios de evaluación de las actividades de aprendizaje de la Primera Unidad.</li> <li>- Visualizan un Video sobre la globalización y los cambios en la nueva economía.</li> <li>- Leen la información presentada y expresan su opinión.</li> <li>- Analizan conceptos sobre la globalización y los cambios en la nueva economía.</li> <li>- <b>Describen</b> los aspectos fundamentales de la Globalización y la nueva economía en los Negocios Internacionales.</li> <li>- actuando con responsabilidad elaboran un informe empleando la norma APA</li> <li>-El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones.</li> </ul>	<b>3.16.1.1. Describe</b> los aspectos fundamentales de la Globalización y la nueva economía en los Negocios Internacionales, actuando con responsabilidad. elaboran un informe empleando la norma APA	<b>Guia de evaluacion de actividades de aprendizaje informe</b>
Semana 03	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observan Videos sobre el Tema: Negocios Internacionales.</li> <li>- Reciben información acerca del concepto e importancia de Negocios Internacionales.</li> <li>- Opinan cual es el impacto de los Negocios Internacionales en la economía de un país.</li> <li>- <b>Definen</b> las estrategias financieras en los Negocios Internacionales.</li> <li>- mediante método de casos, actuando con ética, presenta diapositivas.</li> <li>- El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones.</li> </ul>	<b>3.16.1.2. Define</b> las estrategias financieras en los Negocios Internacionales, mediante método de casos, actuando con ética, presenta diapositivas.	<b>Guia de evaluación de actividades de aprendizaje organizador visual</b>

<p><b>Semana 04</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualizan Videos sobre: Productividad y Competitividad.</li> <li>- Leen la Información de los conceptos de Productividad y Competitividad.</li> <li>- Grupalmente analizan los conceptos, definiciones del tema.</li> <li>- <b>Expresan los conceptos</b> de Productividad y competitividad en la toma de decisiones</li> <li>- De modo grupal, elaboran sus conclusiones presentando un resumen. Obtienen más información en el <b>texto base/ digital:</b> Rozas, G. S., &amp; Corredor, V. C. (2016). Negocios internacionales: fundamentos y estrategias (2a. ed.). Editorial Ecoe Ediciones. Recuperado de: <a href="https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=4870559&amp;query=Estrategias+de+internacionalizaci%C3%B3n+de+la+empresa%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales">https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=4870559&amp;query=Estrategias+de+internacionalizaci%C3%B3n+de+la+empresa%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales</a></li> </ul>	<p><b>3.16.1.3.</b> <b>Expresa</b> los conceptos de Productividad y competitividad en la toma de decisiones elabora sus conclusiones presentando un resumen.</p>	<p><b>Guía de evaluación de actividades de aprendizaje resumen</b></p>
<p><b>Semana 05</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Revisan la información y se apertura una Lluvia de ideas.</li> <li>-Reciben información del tema.</li> <li>-<b>Describen la importancia</b> y los impactos en los negocios internacionales</li> <li>-En forma colaborativa, elaboran diapositivas y realizan un informe y luego los exponen</li> <li>-El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones.</li> </ul>	<p><b>3.16.1.4.</b> <b>Describe</b> la importancia y los impactos en los negocios internacionales, en forma colaborativa se elabora diapositivas y se realizara un informe y luego los exponen</p>	<p><b>Guía de redacción de un informe</b></p>
<p><b>Semana 06</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- A través de la técnica lluvia de ideas se recuperan los saberes previos de los contenidos trabajados en la sesión anterior.</li> <li>- Reciben información e intercambian opiniones sobre las principales tendencias de los Negocios Internacionales.</li> <li>- <b>Describen</b> las tendencias de los negocios internacionales en el mundo actual.</li> <li>- En forma colaborativa los alumnos elaboran una síntesis y lo exponen en clase.</li> <li>- Escuchan las orientaciones con el aporte del docente.</li> </ul> <p><b>Actividad de Responsabilidad Social</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Los estudiantes elaboran una síntesis y lo exponen en clase.</li> </ul> <p><b>Actividades de Investigación Formativa</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elaboran diapositivas sobre el proceso para exportar sobre un producto de bandera de su región.</li> </ul>	<p><b>3.16.1.5.</b> <b>Describe</b> las tendencias de los negocios internacionales y en forma colaborativa los alumnos elaboran una síntesis y lo exponen en clase</p>	<p><b>Guía de redacción de un informe</b></p>

<b>Semanas 07</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observan Videos sobre: Principales acuerdos comerciales del Perú.</li> <li>- Revisan de manera colaborativa la información proporcionada por el docente.</li> <li>- <b>Describen</b> los principales acuerdos comerciales que tiene nuestro país.</li> </ul> <p><b>Actividad Colaborativa de la unidad.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajando en equipo, realizan un resumen de los acuerdos más importantes.</li> <li>- Para desarrollar la actividad o tarea deberán de visitar la siguiente referencia bibliográfica de biblioteca virtual ULADECH, texto complementario: Czinkota, M., Ronkainen, I., Moffett, M., (2007). Negocios Internacionales Sétima. Edición. Thomson editores S.A. Recuperado de: <a href="http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000011488">http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000011488</a></li> <li>- El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones.</li> <li>- Participan del examen de la unidad.</li> </ul>	<b>3.16.1.6</b> <b>Describe</b> los principales acuerdos comerciales y se realiza un resumen de los acuerdos más importantes.	<b>Guía de redacción de resumen</b>
-----------------------	---	--	-------------------------------------

**II. Unidad de Aprendizaje:** COMERCIO INTERNACIONAL Y FUNDAMENTOS PARA EXPORTAR .EL MARKETING INTERNACIONAL

**CAPACIDAD:**

3.16.2. **Analiza** los fundamentos necesarios para llevar a cabo una exportación, haciendo uso del Mix de Marketing, en actividades propias de su profesión.

TIEMPO	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	INDICADORES	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
<b>Semana 08</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Opinan sobre los criterios de evaluación de las actividades de aprendizaje de la Segunda Unidad.</li> <li>- Observan Videos sobre el Tema: Fundamentos necesarios para realizar una exportación de un producto o servicio.</li> <li>- Leen la información proporcionada en separatas sobre el tema e intercambian opiniones sobre el Tema.</li> <li>- <b>Explican</b> los fundamentos necesarios para realizar una exportación de un producto o servicio.</li> <li>- De manera grupal y con apoyo de tics y base de datos y con actitud asertiva elaboran diapositivas y lo presentan en una exposición.</li> <li>- El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones. Para desarrollar la actividad o tarea deberán de visitar la siguiente referencia bibliográfica, <b>texto base/ digital:</b> Rozas, G. S., &amp; Corredor, V. C. (2016). Negocios internacionales: fundamentos y estrategias (2a. ed.). Editorial Ecoe Ediciones. Recuperado de:</li> </ul>	<b>3.16.2.1Explica</b> los fundamentos necesarios para realizar una exportación de un producto o servicio, con apoyo de tics y base de datos y con actitud asertiva los presenta en una exposición.	<b>Guía de evaluación de actividades de aprendizaje exposición, informe</b>



<p><b>Semana 09</b></p>	<p><a href="https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=4870559&amp;query=Estrategias+de+internacionalizaci%C3%B3n+de+la+empresa%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales">https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=4870559&amp;query=Estrategias+de+internacionalizaci%C3%B3n+de+la+empresa%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales</a></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualizan Videos sobre: Mercado, producto y empresa para la exportación</li> <li>- Reciben información sobre el tema: Mercado, producto y empresa para la exportación.</li> <li>- <b>Proponen</b> el Marketing Mix de un producto de bandera nacional, mediante el aprendizaje basado en problemas.</li> <li>- Formando grupos de trabajo y con creatividad, elaborando un informe empleando la norma APA.</li> <li>- El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones.</li> </ul>	<p><b>3.16.2.2. Propone</b> el Marketing Mix de un producto de bandera nacional, mediante el aprendizaje basado en problemas, con creatividad, elabora un informe empleando la norma APA</p>	
<p><b>Semana 10</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observan el Video de: Fundamentos para realizar una Exportación.</li> <li>- Leen la información proporcionada sobre el tema fundamentos para realizar una exportación.</li> </ul> <p><b>Actividad de Responsabilidad Social.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Redactan un informe sobre los fundamentos para realizar una exportación.</li> <li>- En equipos de trabajo, elaboran un informe y lo presentan en clase.</li> <li>- El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones.</li> </ul>	<p><b>3.16.2.3. Redacta</b> un informe sobre los fundamentos para realizar una exportación</p>	
<p><b>Semana 11</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualizan un Video sobre: Marketing Mix o un plan de negocios internacional de un producto.</li> <li>- Reciben información, leen su contenido relacionado con el tema plan de negocios internacional de un <b>producto</b>.</li> <li>- Escriben el Marketing Mix o un plan de negocios internacional de un producto.</li> </ul> <p><b>Actividad de Investigación Formativa.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De manera colaborativa elaboran un plan de negocios conteniendo el Mix de marketing y luego lo socializan.</li> <li>- El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones.</li> <li>- Para desarrollar la actividad o tarea deberán de visitar la siguiente referencia bibliográfica de biblioteca, texto base/digital : Rozas, G. S., &amp; Corredor, V. C. (2016). Negocios internacionales: fundamentos y estrategias (2a. ed.). Recuperado de: <a href="https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action">https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action</a></li> </ul>	<p><b>3.16.2.4. Describe</b> en forma colaborativa un Marketing Mix o un plan de negocios internacional de un producto y luego lo socializan.</p>	

	<p><a href="http://?docID=4870559&amp;query=Estrategias+de+internacionalizaci%C3%B3n+de+la+empresa%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales">?docID=4870559&amp;query=Estrategias+de+internacionalizaci%C3%B3n+de+la+empresa%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales</a></p>		
<p><b>Semana 12</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aperturan un espacio de dialogo sobre el tema Plan de negocios internacional y expresan sus opiniones sobre la forma adecuada respecto al plan de negocios internacional.</li> <li>- Describen el tema Plan de Negocios Internacionales.</li> </ul> <p><b>Actividad Colaborativa de la unidad.</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- De manera colaborativa analizan la importancia de tener un plan de negocios presentan un resumen y lo socializan.</li> <li>- Para desarrollar la actividad o tarea deberán de visitar la siguiente referencia bibliográfica de biblioteca, <b>texto compilado:</b> Pacheco, F. (2006) administración de Negocios Internacionales. Chimbote: Editorial Uladech.</li> <li>- Teniendo en cuenta referenciar acorde a las normas APA, como ejemplo el siguiente enlace de Tesis: Alanoca, C (2014) Caracterización de la gestión de calidad en las exportaciones de las mypes productoras de aceite de oliva Tacneño a la ciudad de Sao Paulo - Brasil, en el distrito de Tacna, período 2013 – 2014. <a href="http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036821">http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036821</a></li> <li>- El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones.</li> </ul>	<p><b>3.16.2.5. Describe</b> los Mecanismo de negociación en los Negocios Internacionales y en forma colaborativa presentan un resumen y lo socializan en clase.</p>	<p><b>Guía de Participación resumen</b></p>
<p><b>Semana 13</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Observan un video relacionado con los mecanismos de negociación de los negocios internacionales.</li> <li>- Reciben información sobre el tema e intercambian opiniones.</li> <li>- Describen los Mecanismo de negociación en los Negocios Internacionales.</li> <li>- En forma colaborativa presentan un resumen y lo socializan en clase.</li> <li>- El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo también algunas sugerencias y recomendaciones.</li> </ul>		
<p><b>Semana 14</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Visualizan un Video: sobre el tema contrato de compra y venta internacional.</li> <li>- Leen la información presentada sobre contrato de compra y venta internacional.</li> <li>- Describen un contrato de compra y venta internacional.</li> <li>- De manera colaborativa analizan el tema y luego realizan diapositivas y lo presentan para socializar en clase.</li> <li>- El docente hace las aclaraciones y precisiones respectivas, haciendo</li> </ul>	<p><b>3.16.2.6. Describe</b> un contrato de compra y venta internacional y luego lo presentan para socializar en clase.</p>	

	también algunas sugerencias y recomendaciones. - Participan del examen de unidad.		
<b>Semana 15</b>	<b>EXAMEN FINAL</b>		
<b>Semana 16</b>	<b>EXAMEN DE APLAZADOS</b>		

**ANEXO 02: INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE I UNIDAD**

<b>GUIA DE EVALUACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE DE LA I UNIDAD</b>						NO TA
ASIGNATURA: ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES						
3.16.1.1. <b>Describe</b> los aspectos fundamentales de la Globalización y la nueva economía en los Negocios Internacionales, en un taller, actuando con responsabilidad elabora un informe empleando la norma APA.						
CRITERIO/COMPORTAMIENTO OBSERVABLE	1	2	3	4	5	
	Describen y elaboran algunas tareas con información de textos de la biblioteca física o virtual.	Desarrollan sus tareas en equipos de trabajo.	El informe considera la revisión de tesis de la biblioteca virtual.	Demuestran Responsabilidad y comunicación asertiva en clase.	El informe considera los contenidos desarrollados en la I unidad, presenta organizadores gráficos y aplican la norma APA.	
ESTUDIANTES						
Federico Becerra Vásquez	1	1	0	1	1	16
ESCALA CUALITATIVA Excelente : 5 Bueno : 4 Regular : 3	CALIFICACION Cualitativa : 4 Cuantitativa : 16		CATEGORIA DE VALORACIÓN			
			SI 1	NO 0		

<b>GUIA DE PARTICIPACIÓN DE LA I UNIDAD</b>					
3.16.1.2. <b>Define</b> las estrategias financieras en los Negocios Internacionales, mediante método de casos, actuando con ética, presenta diapositivas.					
PARTICIPACION  ESTUDIANTES	1	2	3	4	5
	Aportación de ideas relacionadas con el tema.	Presentación de información adicional a la clase.	Planteamiento de un ejemplo.	Solución al problema o interrogante en cuestión.	Aplicación de lo aprendido a un problema real.
Federico Becerra Vásquez	1	1	0	1	1
ESCALA CUALITATIVA Excelente : 5 Bueno : 4 Regular : 3	CALIFICACION Cualitativa : 4 Cuantitativa : 16		CATEGORIA DE VALORACIÓN  <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">SI 1</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">NO 0</div> </div>		

#### ANEXO 02: INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

<b>GUIA DE EVALUACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE DE LA II UNIDAD</b>						NO-TA
ASIGNATURA: ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES						
3.16.1.3. <b>Expresa</b> los conceptos de Productividad y competitividad en la toma de decisiones elabora sus conclusiones presentando un resumen.						
CRITERIO/COMPORTAMIENTO OBSERVABLE  ESTUDIANTES	1	2	3	4	5	
	El resumen considera los contenidos desarrollados en la II unidad.	Desarrollan sus tareas en equipos de trabajo.	Demuestran Responsabilidad y habilidad de comunicación.	Citan y refieren teniendo en cuenta la norma APA	El informe contempla organizadores gráficos y exponen.	
Federico Becerra Vásquez	1	1	0	1	1	16
ESCALA CUALITATIVA Excelente : 5 Bueno : 4 Regular : 3	CALIFICACION Cualitativa : 4 Cuantitativa : 16		CATEGORIA DE VALORACIÓN  <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">SI 1</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 5px; text-align: center;">NO 0</div> </div>			

<b>GUIA DE PARTICIPACIÓN DE LA II UNIDAD</b>					
3.16.1.4. Describe la importancia y los impactos de los negocios internacionales en la economía e un país, forma colaborativa se elabora diapositivas y se realizara un informe y luego los exponen					
PARTICIPACION ESTUDIANTES	1	2	3	4	5
		Aportación de ideas relacionadas con el tema.	Presentación de información adicional a la clase.	Planteamiento de un ejemplo.	Solución al problema o interrogante en cuestión.
Federico Becerra Vásquez	1	1	0	1	1
ESCALA CUALITATIVA Excelente : 5 Bueno : 4 Regular : 3	CALIFICACION Cualitativa : 4 Cuantitativa : 16		CATEGORIA DE VALORACIÓN SI 1 NO 0		

<b>GUIA DE PARTICIPACIÓN DE LA II UNIDAD</b>					
3.16.1.5 Describe las tendencias de los negocios internacionales y en forma colaborativa los alumnos elaboran una síntesis y lo exponen en clase					
PARTICIPACION ESTUDIANTES	1	2	3	4	5
		Aportación de ideas relacionadas con el tema.	Presentación de información adicional a la clase.	Planteamiento de un ejemplo.	Solución al problema o interrogante en cuestión.
Federico Becerra Vásquez	1	1	0	1	1
ESCALA CUALITATIVA Excelente : 5 Bueno : 4 Regular : 3	CALIFICACION Cualitativa : 4 Cuantitativa : 16		CATEGORIA DE VALORACIÓN SI 1 NO 0		

<b>GUIA DE PARTICIPACIÓN DE LA II UNIDAD</b>					
3.16.1.6. Informa sobre las estrategias financieras internacionales, los alumnos efectúan una síntesis y luego se socializa en clase.					
PARTICIPACION ESTUDIANTES	1	2	3	4	5
		Aportación de ideas relacionadas con el tema.	Presentación de información adicional a la clase.	Planteamiento de un ejemplo.	Solución al problema o interrogante en cuestión.
Federico Becerra Vásquez	1	1	0	1	1
ESCALA CUALITATIVA Excelente : 5 Bueno : 4 Regular : 3	CALIFICACION Cualitativa : 4 Cuantitativa : 16		CATEGORIA DE VALORACIÓN <input type="checkbox"/> SI 1 <input type="checkbox"/> NO 0		

<b>GUIA DE PARTICIPACIÓN DE LA II UNIDAD</b>					
3.16.1.7 Describe los principales acuerdos comerciales y se realiza un resumen de los acuerdos más importantes.					
PARTICIPACION ESTUDIANTES	1	2	3	4	5
		Aportación de ideas relacionadas con el tema.	Presentación de información adicional a la clase.	Planteamiento de un ejemplo.	Solución al problema o interrogante en cuestión.
Federico Becerra Vásquez	1	1	0	1	1
ESCALA CUALITATIVA Excelente : 5 Bueno : 4 Regular : 3	CALIFICACION Cualitativa : 4 Cuantitativa : 16		CATEGORIA DE VALORACIÓN <input type="checkbox"/> SI 1 <input type="checkbox"/> NO 0		

<b>GUIA DE PARTICIPACIÓN DE LA II UNIDAD</b>							
3.16.2.1 <b>Explica</b> los fundamentos necesarios para realizar una exportación de un producto o servicio, con apoyo de tics y base de datos y con actitud asertiva los presenta en una exposición							
PARTICIPACION  ESTUDIANTES	1	2	3	4	5		
		Aportación de ideas relacionadas con el tema.	Presentación de información adicional a la clase.	Planteamiento de un ejemplo.	Solución al problema o interrogante en cuestión.	Aplicación de lo aprendido a un problema real.	
Federico Becerra Vásquez	1	1	0	1	1		
ESCALA CUALITATIVA Excelente : 5 Bueno : 4 Regular : 3	CALIFICACION Cualitativa : 4 Cuantitativa : 16		CATEGORIA DE VALORACIÓN  <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <tr> <td style="text-align: center;">SI 1</td> <td style="text-align: center;">NO 0</td> </tr> </table>			SI 1	NO 0
SI 1	NO 0						

### ANEXO 03: LISTADO DE DOCENTES Y TUTORES

1. BECERRA VASQUEZ FEDERICO ALCIBIADES [fbecerrav@uladech.edu.pe](mailto:fbecerrav@uladech.edu.pe)

### ANEXO 04: REFERENCIAS CATEGORIZADAS

#### 1. Texto base/Digital.

Rozas, G. S., & Corredor, V. C. (2016). Negocios internacionales: fundamentos y estrategias (2a. ed.). Editorial Ecoe Ediciones. Recuperado de: <https://ebookcentral.proquest.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=4870559&q=Uery=Estrategias+de+internacionalizaci%C3%B3n+de+la+empresa%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales%3A+c%C3%B3mo+realizar+negocios+internacionales>

#### 2. Texto compilado

Pacheco, F. (2006) administración de Negocios Internacionales. Chimbote: Editorial Uladech.

#### 3. Tesis

**Alanoca, C (2014)** Caracterización de la gestión de calidad en las exportaciones de las mypes productoras de aceite de oliva Tacneño a la ciudad de Sao Paulo - Brasil, en el distrito de Tacna, período 2013 – 2014.  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036821>

#### 4. Textos complementarios

Czinkota, M., Ronkainen, I., Moffett, M., (2007). Negocios Internacionales Séptima. Edición. Thomson editores S.A. Recuperado de: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000011488>