



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

SILABO/PLAN DE APRENDIZAJE

ADMINISTRACION DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

1. Información general:

1.1. Denominación de la asignatura	: Adm. de Negocios internacionales
1.2. Código de la asignatura	: 111699
1.3. Tipo de estudios	: 3.0 Estudio de Especialidad (E)
1.4. Naturaleza de la asignatura	: Teórica
1.5. Nivel de estudios	: Pre Grado (PG)
1.6. Ciclo Académico	: IX
1.7. Créditos	: 2
1.8. Semestre académico	: 2017- II
1.9 horas semanales	: 03 HT/P - 06H. Trabajo autónomo
1.10 total horas	: 48 HT/P – 96 H. Trabajo autónomo
1.11. Pre requisitos	: Ninguno
1.12. Docente titular (D)	: Federico Becerra Vasquez./fbecerrav@uladech.edu.pe
1.13 Docentes tutores (DT)	: Ver anexo 03

2. Rasgo del perfil del egresado relacionado con la asignatura

El egresado en Administración conoce los principios y las técnicas administrativas en el ejercicio de su carrera en las organizaciones empresariales y no empresariales y, además conoce las técnicas de diagnóstico a nivel micro y macroeconómico

3. Sumilla:

La asignatura de Administración de Negocios Internacionales pertenece al tipo de especialidad de naturaleza obligatoria y teórico- práctico, con el propósito de brindar los elementos teóricos y prácticos del mundo de los Negocios Internacionales. En este sentido sus grandes contenidos son; Cambios en la nueva economía, importancia y tendencia de los Negocios

Internacionales, fundamentos para realizar una exportación. Demostrando aptitud investigadora y responsabilidad social.

4. Objetivo General:

Al término de la asignatura el alumno será capaz de:

- 3.13. Aplicar normas y técnicas del término de la asignatura. El estudiante será capaz de aplicar normas y técnicas de la administración a los negocios internacionales. Demostrando aptitud investigadora y responsabilidad social.

5. Objetivos Específicos:

- 3.13.1 Poseer una visión del proceso de aprendizaje, reconociendo los impactos de la globalización, e inferir en la importancia de los Negocios Internacionales, así como describir los cambios que se están generando en la nueva economía.
- 3.13.2 Determinar las estrategias en los negocios internacionales, así como también reconocer los fundamentos para exportar un producto

6. Unidades de Aprendizaje:

UNIDAD DE APRENDIZAJE	CAPACIDADES	INDICADORES
<p>I UNIDAD</p> <p>LA GLOBALIZACION, ESTRATEGIAS E IMPORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES</p>	<p>3.13.1</p>	<p>3.13.1.1. Define los aspectos fundamentales de la Globalización y los cambios en la economía para una adecuada gestión administrativa y aprovechar las oportunidades de negocios en el ámbito internacionales, los alumnos deben de realizar un resumen</p> <p>3.13.1.2. Se analizan conceptos de Negocios internacionales, y su importancia y otros, por ende se realiza un informe en equipo</p> <p>3.13.1.3. Expresa los conceptos de Productividad y competitividad en la toma de decisiones elabora sus conclusiones presentando un resumen.</p> <p>3.13.1.4. 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</p> <p>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</p> <p>3.13.1.6. Informa sobre las estrategias financieras internacionales, los alumnos efectúan una síntesis y luego se socializa en clase.</p> <p>3.13.1.7 Describe los principales acuerdos comerciales y se realiza un resumen de los acuerdos más importantes.</p>

<p style="text-align: center;">II UNIDAD</p> <p>COMERCIO INTERNACIONAL Y FUNDAMENTOS PARA EXPORTAR EL MARKETING INTERNACIONAL</p>	<p>3.13.2.</p>	<p>3.13.2.1 Describe las etapas de integración económica Con el apoyo en su información, presentaran en forma colaborativa un informe y lo exponen</p> <p>3.13.2.2. Describe en equipos sobre el Mercado producto y empresa para la exportación. Con el apoyo en su información, presentaran en forma colaborativa un informe y lo exponen</p> <p>3.13.2.3. Redacta un informe sobre los fundamentos para realizar una exportación.</p> <p>3.13.2.4 informa sobre la importancia del marketing internacional de un producto de bandera de nuestro país.</p> <p>3.13.2.5. Describe en forma colaborativa un plan de negocios internacional de un producto y luego lo exponen.</p> <p>3.13.2.6. Describe los Mecanismo de negociación en los Negocios Internacionales y en forma colaborativa presentan un resumen y lo socializan en clase.</p> <p>3.13.2.7. Describe 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 utilizara 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, monografías.
- 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 monografías, ensayos u otros 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:

<ul style="list-style-type: none"> • Actividades formativas de la carrera 			
a) Participación en el aula/virtual/debate/plenario, otros	10%	(60%)	
b) Actividades en aula moderna (exposiciones, actividades desarrolladas en equipo)	30%		
Informes de aprendizajes/síntesis, resúmenes, otros	10%		
c) Informe/actividades de resultados colaborativos RS	10%		
<ul style="list-style-type: none"> • Actividades de investigación formativa. 			(20%)
<ul style="list-style-type: none"> • 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.

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000011488>

García, G. (2012). Estrategias de internacionalización de la empresa: cómo realizar negocios internacionales: cómo realizar negocios internacionales. Madrid, ES: Larousse, Ediciones, Pirámide. Recuperado

<http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?ppg=17&docID=11059311&tm=1465424716985>

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

11. Anexos:**Anexo 01: Plan de Aprendizaje****I. Unidad de Aprendizaje: LA GLOBALIZCION,
ESTRATEGIAS E IM-PORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTER-NACIONALES****CAPACIDAD:**

- 3.13.1 Poseer una visión del proceso de aprendizaje, reconociendo los impactos de la globalización, e inferir en la importancia de los Negocios Internacionales, así como describir los cambios que se están generando en la nueva economía.

TIEMPO	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	INDICADORES	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
Semana 01	<ul style="list-style-type: none"> -Participa en las actividades de inducción al uso del módulo de matrícula según el cronograma establecido en cada escuela profesional. -Registra su matrícula según las orientaciones recibidas en su escuela profesional 	Registra su matrícula con el apoyo de las tics, en el módulo del Erp University	Registro de matriculado
Semana 02	<ul style="list-style-type: none"> - Se socializa el silabo sobre la organización y desempeño a lograr y expresan su opinión en aula y foro BL -Se apertura una lluvia de ideas relacionando a la importancia del curso. -Se analizan conceptos sobre la globalización y los cambios en la nueva economía y elaboran un resumen de estos cambios -En grupos colaborativos realizan un resumen describiendo la importancia y el rol que cumple la globalización en la economía. - Luego se socializan con el apoyo del profesor. 	3.13.1.1. Define los aspectos fundamentales de la Globalización y los cambios en la nueva economía para una adecuada gestión administrativa y aprovechar las oportunidades de negocios en el ámbito internacionales, los alumnos deben de realizar un resumen	Escala Valorativa De Resumen
Semana 03	<ul style="list-style-type: none"> - Revisan la información y se apertura un dialogo. - Analiza el concepto de Productividad y Competitividad y su importancia pagina 33 al 42 luego elaboran un informe en equipo. - En forma similar los alumnos analizan cual es el impacto de la productividad y competitividad en la economía de un país. -Informan el trabajo realizado en su equipo de trabajo evidenciando habilidades de dialogo y fortaleciendo el trabajo participativo. - Por último los alumnos realizan un informe sobre el tema en referencia. - Describen el informe con el aporte del docente <p>http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=10337649</p>	3.13.1.2. Se analizan conceptos de Negocios internacionales, y su importancia , por ende se realiza un informe en equipo	Escala valorativa de Informe

<p>Semana 04</p>	<p>- Los alumnos avisan la información y se apertura un dialogo. - Describe los impactos de los negocios internacionales en la economía. - informan el trabajo realizado en su equipo de trabajo evidenciando habilidades de dialogo y fortaleciendo el trabajo participativo. - Los alumnos redactan un informe y lo socializan - Describen el informe con el aporte del docente http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?docID=10337649</p> <p>Actividad de Responsabilidad Social -Describe cuales son los impactos de los negocios internacionales en la economía de un país. Luego, elabore un informe y luego deben de socializar</p>	<p>3.13.1.3. Expresa los conceptos de Productividad y competitividad en la toma de decisiones elabora sus conclusiones presentando un resumen.</p>	<p>Escala valorativa De Resúmen</p>
<p>Semana 05</p>	<p>-Revisan la información sobre Las tendencias de los negocios internacionales. - Describir los principales tendencias de los Negocios Internacionales. -Seleccionan colaborativamente los aspectos relevantes y realizan una síntesis. -En grupos colaborativos describen los impactos y los efectos de las tendencias de los negocios internacionales..</p> <p>Actividades de Investigación Formativa -Describir las tendencias de los negocios internacionales en el Perú. Acceden al catálogo de tesis</p> <p>Alanoca, (2014). http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036821</p> <p>-Escuchan las orientaciones con el aporte del docente</p>	<p>3.13.1.4. Describe 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>Escala Valorativa de Exposición.</p>
<p>Semana 06</p>	<p>-Revisan la información sobre las perspectivas geográficas en los negocios internacionales -Describir los principales perspectivas geográficas de los Negocios Internacional -Seleccionan colaborativamente los aspectos relevantes y realizan una síntesis. -En grupos colaborativos describen el tema propuesto en el libro :de Michel r. Czincota pag del 22 - 29</p>	<p>3.13.1.5 Describe las tendencias de los negocios internacionales y en forma colaborativa los alumnos elaboran una síntesis y lo exponen en clase</p>	

	-Escuchan las orientaciones con el aporte del docente http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000011488		
Semanas 07	-Revisan de manera colaborativa la información proporcionada por el docente. -Analizan mediante material utilizado en la sesión sobre los principales acuerdos comerciales del Perú. -Expresan sus opiniones sobre los acuerdos comerciales y sus impactos y efectos en el crecimiento de un país. -Redactan un informe y socializan en el aula -Construyen las conclusiones con el aporte del docente	3.13.1.6 Describe los principales acuerdos comerciales y se realiza un resumen de los acuerdos más importantes..	Escala Valorativa de Resumen.
Semanas 08	EXAMEN I UNIDAD		

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

CAPACIDAD :

3.13.2 Determinar las estrategias en los negocios internacionales, así como también reconocer los fundamentos para exportar un producto

TIEMPO	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE	INDICADORES	INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
<p>09 Semanas</p>	<p>•El docente orienta la información proporcionada en separatas sobre el tema las etapas de integración económica. -Participan y socializan el tema y leen e identifican las etapas de integración económica -De manera colaborativa se analiza las etapas de integración económica y su importancia en la economía de un país, con los aportes del docente. -Cada grupo elabora una descripción del tema desarrollado presentando un informe. -Con la orientación del docente, los equipos realizan las conclusiones y socializan http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/detail.action?docID=10576832&p00=negocios+internacionales</p>	<p>3.13.2.1 Describe las etapas de integración económica Con el apoyo en su información, presentaran en forma colaborativa un informe y lo exponen</p>	
<p>10 Semanas</p>	<p>•Desarrollar en forma grupal el tema: Mercado, producto y empresa para la exportación, luego elaboran un resumen y lo exponen en el plenario -El docente orienta la información proporcionada en la sesión sobre el tema Mercado producto y empresa -Participan socializando el tema y leen e identifican al mercado, el producto y empresa en la exportación. -De manera colaborativa y con los aportes del docente se analiza al el tema y señalan la importancia para la economía de un país -Cada grupo elabora una descripción del tema desarrollado presentando un informe. Complementa la información usando el texto base/digital de la biblioteca física de la Uladech: García, G. (2012). http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?ppg=17&docID=11059311&tm=1465424716985 -Con la orientación del docente, los equipos realizan las conclusiones y socializan</p>	<p>3.13.2.2. Describe en equipos sobre el Mercado producto y empresa para la exportación. Con el apoyo en su información, presentaran en forma colaborativa un informe y lo exponen.</p>	<p>Escala valorativa De Informe</p>
<p>11 Semanas</p>	<p>-El docente orienta la información proporcionada en la sesión sobre el tema fundamentos para realizar una exportación. -Socializa el tema, leen los pasos para realizar una exportación identificando cada una de ellas -De manera colaborativa y con los aportes del docente se identifican y analizan los pasos para exportación -Cada grupo elabora una descripción y presenta un informe. -Con la orientación del docente, los equipos realizan las conclusiones y</p>	<p>3.13.2.3. Redacta un informe sobre los fundamentos para realizar una exportación</p>	

<p>12 Semanas</p>	<p>socializan</p> <p>Actividad de Responsabilidad Social</p> <ul style="list-style-type: none"> - Describir y sustentar paso a paso, la exportación de un producto de bandera peruano. <hr/> <p>El docente orienta la información proporcionada en la sesión sobre el tema marketing Mix</p> <ul style="list-style-type: none"> -Se socializa el tema, leen e identifican los procesos -De manera colaborativa se describe el marketing Mix -Cada grupo elabora una descripción y presenta un informe. -Con la orientación del docente, los equipos realizan las conclusiones y socializan <p>-Actividades de Investigación Formativa</p> <ul style="list-style-type: none"> -De manera colaborativa se solicita informe sobre el siguiente tema “Suponga que recientemente ha sido promovido al puesto de Gerente de Administración de una empresa exportadora ¿Qué acciones y medidas, Ud. implementaría para impulsar los negocios internacionales de su representada.” 	<p>3.13.2.4. Describe en forma colaborativa un Marketing Mix o un plan de negocios internacional de un producto y luego lo socializan.</p>	
<p>13 Semanas</p>	<p>Apertura un espacio de dialogo sobre el tema Plan de negocios internacional.</p> <ul style="list-style-type: none"> -Expresan sus opiniones sobre la forma adecuada respecto al plan de negocios internacional. -De manera colaborativa informan el trabajo realizado en su equipo analizan la importancia de tener un plan de negocios. -Cada equipo elabora una descripción del tema desarrollado presentando un informe. -Con la orientación del docente los equipos realizan las conclusiones y socializan 		<p>Escala valorativa de Resúmen</p>
<p>14 Semanas</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Analizan la información sobre los mecanismos de negociación de los negocios internacionales. -Describen los mecanismos el proceso de evaluación y relacionan con la exposición al riesgo. -Se brindan las orientaciones para realizar una evaluación de crédito. -Describen y socializan los resultados -Construyen las conclusiones con el aporte del docente. 	<p>3.13.2.5. Describe los Mecanismo de negociación en los Negocios Internacionales y en forma colaborativa presentan un resumen y lo socializan en clase.</p>	

15 Semana	-	EXAMEN FINAL		
16 Semana	EXAMEN DE APLAZADOS			

ANEXO 2: INSTRUMENTOS DE LA EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

ESCALA VALORATIVA DE RESUMEN

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	3.13.1.1. Define los aspectos fundamentales de la Globalización y los cambios en la nueva economía para una adecuada gestión administrativa y aprovechar las oportunidades de negocios en el ámbito internacionales, los alumnos deben de realizar un resumen.				Calificación
		CRITERIOS				
		1.1 Define los aspectos fundamentales de la Globalización y los Cambios de la nueva economía.	1.2 el diagnóstico tiene todos sus componentes	1.3 las ideas están bien hilvanadas	1.4. Referencias bibliográficas	
		0 - 5	0 - 5	0 - 5	0 - 5	
01		4	3	5	4	16
02						

ESCALA VALORATIVA DE INFORME

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	3.13.1.2. Se analizan conceptos de Negocios internacionales, y su importancia, por ende se realiza un informe en equipo.				Calificación
		CRITERIOS				
		Considera contenidos del tema	Agrega evidencias del trabajo en equipo	Tiene en cuenta las normas de redacción	Agrega referencias bibliográficas con la norma APA	

		1 - 5	1 - 5	1- 5	1 - 5	
01						
02						

ESCALA VALORATIVA DE RESUMEN

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	3.13.1.3. Expresa los conceptos de Productividad y competitividad en la toma de decisiones elabora sus conclusiones presentando un resumen.				Calificación
		CRITERIOS				
		1.1 se visualiza los conceptos de productividad y competitividad en la toma de decisiones.	1.2 el diagnóstico tiene todos sus componentes	1.3 las ideas están bien hilvanadas	1.4. Referencias bibliográficas	
		0 - 5	0 - 5	0 - 5	0 - 5	
01		4	3	5	4	16
02						

ESCALA VALORATIVA DE EXPOSICIÓN

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	3.13.1.4. Describe la importancia y los impactos en los negocios internacionales, en forma colaborativa se elabora diapositivas y se realizara un informe y luego los exponen. 3.13.1.5 Describe las tendencias de los negocios internacionales y en forma colaborativa los alumnos elaboran una síntesis y lo exponen en clase				Calificación
		CRITERIOS				
		1.1. Considera contenidos del tema	1.2. Domina con coherencia el tema de estudio.	1.3. Presenta evidencias de la visita realizada	1.4. Referencias bibliográficas APA	
		0 - 5	0 - 5	0 - 5	0 - 5	
01		4	3	5	4	16

0						
2						

ESCALA VALORATIVA DE RESUMEN

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	3.13.1.6 Describe los principales acuerdos comerciales y se realiza un resumen de los acuerdos más importantes.				Calificación
		CRITERIOS				
		1.1 se visualiza los principales acuerdo comerciales.	1.2 el diagnóstico tiene todos sus componentes	1.3 las ideas están bien hilvanadas	1.4. Referencias bibliográficas	
		0 - 5	0 - 5	0 - 5	0 - 5	
01		4	3	5	4	16
02						

INSTRUMENTOS DE EVALUACION

RUBRICA DE EVALUACION DE INFORMES

CRITERIO DE DESEMPEÑO:		
INDICADORES: 3.13.2.1 Describe las etapas de integración económica Con el apoyo en su información, presentaran en forma colaborativa un informe y lo exponen. 3.13.2.2. Describe en equipos sobre el Mercado producto y empresa para la exportación. Con el apoyo en su información, presentaran en forma colaborativa un informe y lo exponen. 3.13.2.3. Redacta un informe sobre los fundamentos para realizar una exportación.		
ASPECTOS A	ESCALAS DE EVALUACION	PUNTAJE

	EVALUAR	MUY BUENO (4 puntos)	BUENO (3 puntos)	REGULAR (2 punto)	DEFICIENTE (1 punto)		
	Estructura del informe.	El informe de acuerdo al esquema: caratula introducción, desarrollo del tema, conclusiones, y bibliografía en una extensión de 2 a 5 pág. En fuente arial, N° 12	El informe incluye: caratula introducción, desarrollo del tema, conclusiones, y bibliografía pero no se respeta la extensión del trabajo	Ha olvidado algunos de los aspectos requeridos en la presentación del informe	La presentación es desordenada		
	Analiza y Argumenta el tema.	Se describen los contenidos con secuencia lógica y claridad de ideas. Comparándolo , con la realidad y emitiendo juicio critico	Se describen los contenidos con secuencia lógica y claridad de ideas. Comparándol o con la realidad.	Se describen los contenidos no compara con la realidad, no emite juicio critico	No hay secuencia lógica.		
	Uso de reglas ortográficas y sintácticas	Respeto todas las reglas ortográficas. Los párrafos son coherentes	Respeto la mayoría de reglas ortográficas. Los párrafos son coherentes	Respeto solo algunas reglas de ortografía y sintácticas	No respeta las reglas ortográficas		
	Puntualidad y trabajo en equipo	Presenta en el tiempo indicado y hay aportes de cada participante del grupo	Presenta en el tiempo indicado y no hay aportes de cada participante del grupo	Presenta a destiempo con el aporte de todo el grupo	Presenta a destiempo y no hay aporte de todo el grupo		
	Uso de norma APA para las referencias bibliográficas	Cumple con toda la norma Vancouver	Cumple con la mayoría de requerimiento s de la norma	Cumple con algún requerimiento de la norma	No cumple con la norma		

CATEGORÍAS DE CALIFICACIÓN:

Muy Bueno : 20 – 18 Regular : 13 - 11
 Bueno : 17 – 14 Deficiente : 10 – 00

ESCALA VALORATIVA

INDICADORES:

3.13.2.4. Describe en forma colaborativa un Marketing Mix o un plan de negocios internacional de un producto y luego lo socializan.

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	CRITERIOS				Calificación
		1.1. Organización de ideas principales según la temática	1.2. visión global del tema	1.3. fundamento critico respecto al tema	1.4 Interpretación evidenciando análisis	
		1 - 5	1- 5	1- 5	1- 5	
1						

ESCALA VALORATIVA DE RESUMEN

N°	APELLIDOS Y NOMBRES	3.13.2.5. Describe los Mecanismo de negociación en los Negocios Internacionales y en forma colaborativa presentan un resumen y lo socializan en clase.				Calificación
		CRITERIOS				
		1.1 se visualiza el Mecanismo de los Negocios Internacionales.	1.2 el diagnóstico tiene todos sus componentes	1.3 las ideas están bien hilvanadas	1.4. Referencias bibliográficas	
		0 - 5	0 - 5	0 -5	0 - 5	
01		4	3	5	4	16
02						

ESCALA DE ACTITUDES

N°	APELLI-	Actitud: Trabajo en equipo		Actitud: Responsabilidad Ética	
		Criterios	Nivel	Criterios	

	DOS NOM- BRES	Y	Siempre Se integra	Casi siempr e	Algunas veces se integra	Nunca se integr a		Siempr e	Casi siempre	Alguna s veces	Nun ca	
			18-20	14-17	11-13	0-10	18-20	14-17	11-13	0-10		
01												
02												
03												

RESPONSABILIDAD SOCIAL

ANEXO 03: LISTADO DE DOCENTES Y TUTORES

- 1.-BECERRA VASQUEZ FEDERICO ALCIBIADES FBECERRA66@HOTMAIL.COM
- 2.-GARCIA LABAN SEGUNDO REINERIO IIREY@HOTMAIL.COM
- 3.-ZAPATA CASTRO ELIZABETH DIAMINA LIZBETH_2008_20@HOTMAIL.COM
- 4.-ARELLANO MORAN GRABIEL ECONGRAREMO@GMAIL.COM
- 5.-ALVAREZ IPARRAGUIRRE DE OJEDA ELIZABETH NOEMI ELY_UNP@HOTMAIL.COM
- 6.-PALACIOS DE BRICEÑO MERCEDES RENEE MECHEDEB@YAHOO.ES
- 7.-GONZALES AÑORGA CARLOS MAXIMO CGONZALES_2002A@HOTMAIL.COM
- 8.-ROMERO TAPIA DEMETRIO EDILBERTO DROMEROT_2101@HOTMAIL.COM
- 9.-DE LA CRUZ ASMAT ROLANDO AGUSTIN ROLANDO_UPG@HOTMAIL.COM
- 10.-MOGOLLON PAICO JOSE DOMINGO MOGOLLON04@HOTMAIL.COM
- 11.-MENDEZ CHANG PACO GABRIEL PACOCCHANG@HOTMAIL.COM
- 12.-PACHAS ANDIA HENRIQUE HERNAN HENRIQUEHERNAN@HOTMAIL.COM
- 13.-CASTRO CASTRO MIGUEL MIGUELANGEL_CASTROCASTRO@HOTMAIL.COM
- 14.-QUICHIZ PAHUACHO LUIS WILLIAMS ULADECH@HOTMAIL.COM
- 15.-QUISPE MEDINA WILBER WQUISPEM@HOTMAIL.COM
- 16.-JARA RAMOS JOE ROLAND JOE_JARA_RAMOS@HOTMAIL.COM
- 17.-NUÑEZ BACA JORGE JORGE_NB40@HOTMAIL.COM
- 18.-CARDENAS PAREDES VICTOR ENRIQUE ENRIQUEW10@HOTMAIL.COM
- 19.-HUARINGA MACHUCA CESAR DAVID chuarigama1@hotmail.com
- 20.-BARDALES DIAZ GUILLERMO ALFREDO geqwo7@hotmail.com
- 21.-CARRILLO BARRIOS HERLY PAUL herlycarrillobarrios@gmail.com
- 22.-PAUCAR VELIZ TOMAS ENRIQUE EPAVEL04@HOTMAIL.COM

ANEXO 04: REFERENCIAS CATEGORIZADAS

1. Texto base/Digital

García, G. (2012). Estrategias de internacionalización de la empresa: cómo realizar negocios internacionales: cómo realizar negocios internacionales. Madrid, ES: Larousse, Ediciones, Pirámide. Recuperado

<http://site.ebrary.com/lib/bibliocauladechsp/reader.action?ppg=17&docID=11059311&tm=1465424716985>

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.

<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000011488>