



CALENDARIZACIÓN DE CONTENIDOS

Modalidad Presencial

Asignatura: Negocios Internacionales					Resultado de Aprendizaje de la Asignatura: Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de diseñar estrategias en el campo de los negocios internacionales, para la sostenibilidad de las organizacionales empresariales.			
Unidad	Resultado de Aprendizaje de la unidad	Semana	Sesión	Horas	Conocimientos	Actividades	Tipo de sesión de aprendizaje	Lugar
I	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de describir la importancia de la globalización y los negocios internacionales, identificando las modalidades de internacionalización de una empresa.	Semana 1	1	2	Definición de negocios internacionales.	Según Sesión de Aprendizaje 01	Teórico - Práctico	Laboratorio de Cómputo
			2	2	Importancia de los negocios internacionales	Según Sesión de Aprendizaje 01	Práctico	Aula
		Semana 2	3	2	Globalización y los negocios internacionales	Según Sesión de Aprendizaje 02	Teórico - Práctico	Aula
			4	2	Internacionalización empresarial	Según Sesión de Aprendizaje 02	Teórico - Práctico	Aula
		Semana 3	5	2	Modalidades de negocios internacionales.	Según Sesión de Aprendizaje 03	Teórico - Práctico	Aula
			6	2	Negocios internacionales directas e indirectas	Según Sesión de Aprendizaje 03	Teórico - Práctico	Aula
		Semana 4	7	2	El patrón de internacionalización de las empresas.	Según Sesión de Aprendizaje 04	Teórico - Práctico	Aula
			8	2	Operaciones de internacionalización de manera gradual	Según Sesión de Aprendizaje 04	Teórico - Práctico	Aula
II	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar las barreras arancelarias y no arancelarias que regulan los negocios internacionales para evaluar alternativas de exportación e importación aprovechando los niveles de	Semana 5	9	2	Motivos económicos para la intervención del gobierno.	Según Sesión de Aprendizaje 05	Teórico - Práctico	Aula
			10	2	Motivos económicos para la intervención del gobierno.	Según Sesión de Aprendizaje 05	Teórico - Práctico	Aula
		Semana 6	11	2	Mecanismos arancelarios y no arancelarios.	Según Sesión de Aprendizaje 06	Teórico - Práctico	Aula
			12	2	Mecanismos arancelarios y no arancelarios.	Según Sesión de Aprendizaje 06	Teórico - Práctico	Aula



	integración y las preferencias arancelarias.	Semana 7	13	2	Organismos multilaterales de los negocios internacionales	Según Sesión de Aprendizaje 07	Teórico - Práctico	Aula
			14	2	Organismos multilaterales de los negocios internacionales	Según Sesión de Aprendizaje 07	Teórico - Práctico	Aula
		Semana 8	15	2	Integración económica	Según Sesión de Aprendizaje 08	Teórico - Práctico	Aula
			16	2	Integración económica	Según Sesión de Aprendizaje 08	Teórico - Práctico	Laboratorio de Computo
III	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de diseñar estrategias de ingreso a mercados internacionales considerando el entorno cultural, económico, político y legal.	Semana 9	17	2	Entornos culturales que enfrentan los negocios. Definición de cultura.	Según Sesión de Aprendizaje 09	Teórico - Práctico	Aula
			18	2	Características de la cultura. El idioma como difusor y estabilizador de la cultura.	Según Sesión de Aprendizaje 09	Teórico - Práctico	Laboratorio de Computo
		Semana 10	19	2	Cuestiones de la estratificación social. • Lenguaje no verbal.	Según Sesión de Aprendizaje 10	Teórico - Práctico	Aula
			20	2	Entornos políticos y jurídicos que enfrentan los negocios.	Según Sesión de Aprendizaje 10	Teórico - Práctico	Laboratorio de Computo
		Semana 11	21	2	Entornos políticos y jurídicos que enfrentan los negocios.	Según Sesión de Aprendizaje 11	Teórico - Práctico	Aula
			22	2	Entornos económicos que enfrentan los negocios.	Según Sesión de Aprendizaje 11	Teórico - Práctico	Laboratorio de Computo
		Semana 12	23	2	Entornos geográficos que enfrentan las empresas.	Según Sesión de Aprendizaje 12	Teórico - Práctico	Aula
			24	2	Entornos geográficos que enfrentan las empresas.	Según Sesión de Aprendizaje 12	Teórico - Práctico	Laboratorio de Computo
IV	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar cotizaciones considerando los Incoterms 2010 y modelos de contratos de compra	Semana 13	25	2	Contrato de compra y venta internacional.	Según Sesión de Aprendizaje 13	Teórico - Práctico	Aula
			26	2	Contrato de compra y venta internacional.	Según Sesión de Aprendizaje 13	Teórico - Práctico	Aula
		Semana	27	2	Incoterms 2010.	Según Sesión de Aprendizaje 14	Teórico - Práctico	Laboratorio de Computo



y venta internacional, identificando los regímenes del comercio internacional a los cuales pueden acogerse las empresas peruanas.	14	28	2	Incoterms 2010.	Según Sesión de Aprendizaje 14	Teórico - Práctico	Aula
	Semana 15	29	2	Los medios de pago internacionales.	Según Sesión de Aprendizaje 15	Teórico - Práctico	Aula
		30	2	Los medios de pago internacionales.	Según Sesión de Aprendizaje 15	Teórico - Práctico	Laboratorio de Computo
	Semana 16	31	2	Regímenes del comercio internacional.	Según Sesión de Aprendizaje 16	Teórico - Práctico	Aula
		32	2	Regímenes del comercio internacional.	Según Sesión de Aprendizaje 16	Teórico - Práctico	Laboratorio de Computo