

---


# PLAN DE ESTUDIOS COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

---

**Código de Programa/ Carrera/ Mención: P20**

Grado de Académico	Título Profesional	Mencion
Bachiller en Comercio y Negocios Internacionales	Licenciado(a) en Comercio y Negocios Internacionales	-----

<b>FUENTE / ELABORACION:</b> Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables	<b>REVISADO POR:</b> Comisión de Licenciamiento Institucional	<b>APROBADO POR:</b> Consejo Universitario Resolución N° 274-2019-CU
<b>M.Sc. JOSÉ LINO HUERTAS MACO</b> DECANO	<b>M.Sc. MARIA ROSA VASQUEZ PEREZ</b> PRESIDENTA	<b>DR. JORGE AURELIO OLIVA NÚÑEZ</b> RECTOR

 <b>UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO</b>	<b>Plan de Estudios Comercio y Negocios Internacionales</b>	Versión 1.1
		Página 2 de 8


## 1. OBJETIVOS ACADÉMICOS

- Formar un profesional competitivo con alto sentido ético y espíritu emprendedor preparado para el análisis de problemas, con una sólida formación teórica y práctica que responda a las necesidades del campo empresarial con conocimientos del mercado nacional e internacional.
- Contribuir con la investigación, análisis y propuestas de solución a una eficiente gestión de cualquier tipo de organización tanto a nivel nacional como internacional, orientado a los negocios internacionales.

## 2. PERFIL DE INGRESO

Debido a la naturaleza de la carrera profesional de Comercio y Negocios Internacionales, profesional que interactúa con los mercados internacionales en los diferentes eslabones de la gestión comercial y por ende conocer el perfil del consumidor global, se requiere el siguiente perfil del ingresante:

- Dominio de las ciencias sociales relacionadas con la carrera profesional: Economía, lenguaje y comunicación, historia del Perú y Universal, geografía, Ciencia y ambiente.
- Dominio de las ciencias básicas relacionadas con la carrera profesional: algebra, aritmética, geometría y trigonometría.
- Dominio a nivel intermedio del idioma inglés, por ser el lenguaje universal de los negocios internacionales.
- Aptitud y actitud para el emprendimiento de actividades relacionadas a los negocios nacionales e internacionales bajo un enfoque de responsabilidad social y medioambiental que promueva en el futuro el desarrollo de negocios inclusivos.
- Dominio del método científico para la identificación, diagnóstico y solución de problemas vinculados a las diferentes áreas de los negocios internacionales.
- Habilidades y destrezas para la planificación, trabajo en equipo y correcta comunicación en las diferentes formas de inserción empresarial y laboral futura.
- Promover la honestidad, solidaridad, equidad, justicia y libertad en la interacción diaria con los diferentes grupos de interés profesional.

 <b>UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO</b>	<b>Plan de Estudios Comercio y Negocios Internacionales</b>	Versión 1.1
		Página 3 de 8

### 3. PERFIL DE EGRESO

El profesional en Comercio y Negocios Internacionales tendrá una formación académica de excelencia, con espíritu emprendedor y responsabilidad social y ética, bajo las siguientes características:

- Domina conocimientos científicos, tecnológicos y empresariales.
- Comprende las características y funcionamiento de las organizaciones, para involucrarse y comprometerse con ellas, ya sea en la realización de diagnósticos, análisis o identificación de soluciones a problemas específicos y concretos.
- Emprende nuevos proyectos, busca y percibe oportunidades, utiliza la iniciativa y la creatividad, es agente de cambio, motivado a actuar en incertidumbre y asume riesgos calculados, logrando el éxito en los distintos ámbitos en que se desenvuelve.
- Identifica fuentes de información para generar una base de datos que permita contar con criterios para la selección de mercados.
- Conoce marcos teóricos referidos a la economía, mercadotecnia, logística y normas referentes al comercio y los negocios internacionales.
- Formula, evalúa y dirige proyectos de inversión internacionales con un enfoque de desarrollo sostenible y sustentable con énfasis en la agroexportación.
- Identifica las necesidades del mercado internacional con el fin de proponer, planificar e implementar soluciones creativas para satisfacer dichas necesidades.
- Maneja instrumentos financieros para reducir el riesgo de las operaciones de comercio y negocios internacionales, en las empresas públicas y privadas.
- Aplica conocimientos en el diseño de planes de financiamiento de una empresa a corto plazo y largo plazo.
- Diagnostica y propone alternativas de solución a situaciones comerciales mediante un proceso de consultoría.
- Desarrolla relaciones interpersonales, de comunicación, de liderazgo, es pro-activo, dinámico y con valores éticos personales y profesionales.
- Trabaja en un entorno global con habilidades de negociación y técnicas comerciales.
- Aplica de manera práctica los conocimientos teóricos aprendidos durante su formación profesional para la solución de problemas concretos en su vida profesional.



**4. PLAN DE ESTUDIO**

CICLO	CODIGO	CURSO	CARÁCTER (O/E)	HORAS SEMESTRALES			CREDITOS			TIPO DE CURSO (G/E/ES)	MODALIDAD (P/SP)
				T	P	TOTAL	T	P	TOTAL		
I	AD105	ADMINISTRACION GENERAL I	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	EE106	ESTADISTICA GENERAL	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	HU126	HISTORIA DE LA CIVILIZACION	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	HU127	LENGUA	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	HU129	INGLES I	O	16	32	48	1	1	2	G	P
	HU135	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	MM132	MATEMATICA BASICA I	O	32	32	64	2	1	3	G	P
<b>TOTAL</b>				<b>208</b>	<b>224</b>	<b>432</b>			<b>20</b>		
II	AD152	ADMINISTRACION GENERAL II	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	EE167	COMPUTACION I	O	0	64	64	0	2	2	G	P
	CO158	CONTABILIDAD GENERAL	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	EC155	INTRODUCCION AL COMERCIO INTERNACIONAL	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EE160	ESTADISTICA APLICADA A LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	O	48	32	80	3	1	4	G	P
	MM160	MATEMATICA BASICA II	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	HU154	INGLES II	O	16	32	48	1	1	2	G	P
<b>TOTAL</b>				<b>208</b>	<b>256</b>	<b>464</b>			<b>21</b>		
III	EE205	COMPUTACION II	O	0	64	64	0	2	2	G	P
	CO238	CONTABILIDAD GERENCIAL	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	EC206	ECONOMIA GENERAL	O	32	32	64	2	1	3	G	P
	EC207	MATEMATICA FINANCIERA	O	48	32	80	3	1	4	G	P
	EC232	OPERACIONES DE EXPORTACION E IMPORTACION	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	HU202	HISTORIA DEL PERU	O	32	32	64	2	1	3	G	P
HU203	INGLES III	O	0	64	64	0	2	2	G	P	



<b>TOTAL</b>				<b>192</b>	<b>288</b>	<b>480</b>			<b>21</b>		
<b>IV</b>	AD203	ORGANIZACION DE SISTEMAS ADMINISTRATIVOS	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC253	GESTION FINANCIERA	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC254	ECONOMIA DE LA EMPRESA	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC276	OPERACIONES BANCARIAS Y DE SEGUROS	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC277	LEGISLACION ADUANERA	O	16	32	48	1	1	2	E	P
	EC281	SEMINARIO DEL POTENCIAL EXPORTADOR DE LAMBAYEQUE	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	HU268	INGLES TECNICO I	O	0	64	64	0	2	2	E	P
<b>TOTAL</b>				<b>192</b>	<b>256</b>	<b>448</b>			<b>20</b>		
<b>V</b>	AD313	ADMINISTRACION DE LA PRODUCCION	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	DE315	DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC278	POLITICA ECONOMICA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC306	ECONOMIA INTERNACIONAL	O	32	32	32	2	1	3	E	P
	EC308	SEMINARIO DE DESARROLLO DE PRODUCTOS DE EXPORTACION	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC322	OPERACIONES ADUANERAS	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	HU358	INGLES TECNICO II	O	0	64	64	0	2	2	E	P
<b>TOTAL</b>				<b>240</b>	<b>256</b>	<b>464</b>			<b>23</b>		
<b>VI</b>	AD365	MARKETING BASICO	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	AD367	ADMINISTRACION PRESUPUESTARIA	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC354	FINANZAS INTERNACIONALES	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC355	INTEGRACION ECONOMICA	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC356	CLASIFICACION Y VALORACION ADUANERA	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC367	PROMOCION DE PRODUCTOS DE EXPORTACION	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	HU441	INGLES TECNICO III	O	0	64	64	0	2	2	E	P
<b>TOTAL</b>				<b>224</b>	<b>256</b>	<b>480</b>			<b>22</b>		



VII	AD409	ADMINISTRACION DE PERSONAL	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	AD410	LOGISTICA INTERNACIONAL	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	AD411	TECNICAS BASICAS DE NEGOCIACION	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	AD412	MARKETING DE SERVICIOS	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC410	SISTEMA MULTILATERAL Y REGIONAL DE COMERCIO	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC411	SEMINARIO DE NOMENCLATURA ARANCELARIA	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	HU472	INGLES TECNICO IV	O	0	64	64	0	2	2	E	P
	<b>TOTAL</b>			<b>208</b>	<b>256</b>	<b>464</b>			<b>21</b>		
VIII	AD471	NEGOCIACIONES Y CONTRATOS INTERNACIONALES	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	AD472	MARKETING INTERNACIONAL	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	AD473	ENVASES Y EMBALAJES DE EXPORTACION	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC461	COSTOS PRECIOS Y COTIZACIONES INTERNACIONALES	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC462	PROYECTOS INTERNACIONALES I	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC463	FERIAS Y MISIONES COMERCIALES	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC464	SEMINARIO SOBRE IMPORTACIONES	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	HU480	INGLES TECNICO V	O	0	64	64	0	2	2	E	P
	<b>TOTAL</b>			<b>272</b>	<b>288</b>	<b>560</b>			<b>26</b>		
IX	AD512	GESTION DE CALIDAD EN LOS NEGOC.INTERNACIONALES	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	AD513	SISTEMAS DE INFORMACION GERENCIAL	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC526	PROYECTOS INTERNACIONALES II	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC527	TRANSPORTE INTERNACIONAL	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC528	SEMINARIO SOBRE EXPORTAC. DE SERVICIOS TURISTICOS	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC529	SEMINARIO SOBRE EXPORTACION DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC525	SEMINARIO DE TESIS I	O	0	96	96	0	3	3	E	P
	<b>TOTAL</b>			<b>256</b>	<b>288</b>	<b>544</b>			<b>25</b>		



<b>X</b>	AD575	PLANEAMIENTO ESTRATEGICO EN LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	O	16	64	80	1	2	3	E	P
	AD576	DISEÑO DE ESTRATEGIAS COMPETITIVAS	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	AD577	GESTION DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRES.PARA LA EXPORTACION	O	32	32	64	2	1	3	E	P
	EC565	SEMINARIO DE TESIS II	O	0	96	96	0	3	3	E	P
	EC566	SEMINARIO SOBRE EXPORTACION DE PRODUCTOS PESQUEROS	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC567	SEMINARIO SOBRE EXPORTACION DE PRODUCTOS ARTESANALES	O	48	32	80	3	1	4	E	P
	EC568	COMERCIO ELECTRONICO	O	32	32	64	2	1	3	E	P
<b>TOTAL</b>				<b>208</b>	<b>320</b>	<b>528</b>			<b>23</b>		
		PRACTICAS PRE*PROFISIONALES	O	0	192	192		6	6	E	P
			<b>TOTALES</b>	<b>2208</b>	<b>2880</b>	<b>5088</b>			<b>228</b>		

**5. MALLA CURRICULAR**

