



Universidad Nacional del Callao
Licenciada por Resolución N° 171-2019-SUNEDU/CD

Secretaría General

“AÑO DE LA ESPERANZA Y EL FORTALECIMIENTO DE LA DEMOCRACIA”

Callao, 18 de febrero de 2026

Señor

Presente.-

Con fecha dieciocho de febrero de dos mil veintiséis, se ha expedido la siguiente Resolución:

RESOLUCIÓN DE CONSEJO UNIVERSITARIO N° 042-2026-CU.- CALLAO, 18 DE FEBRERO DE 2026.- EL CONSEJO UNIVERSITARIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO:
VISTO:

El acuerdo del Consejo Universitario en sesión extraordinaria del 18 de febrero del 2026, sobre el punto de agenda 4. RATIFICACIÓN DE LA MODIFICACIÓN DEL PLAN CURRICULAR 2019 DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS.

CONSIDERANDO:

Que, el cuarto párrafo del artículo 18 de la Constitución Política del Perú, establece que *“Cada universidad es autónoma en su régimen normativo, de gobierno, académico, administrativo y económico. Las universidades se rigen por sus propios estatutos en el marco de la constitución y de las leyes”*;

Que, conforme a lo establecido en el artículo 8 de Ley N° 30220, Ley Universitaria, el Estado reconoce la autonomía universitaria, la misma que se ejerce de conformidad con lo establecido en la constitución, la acotada ley y demás normativa aplicable, autonomía que se manifiesta en los regímenes normativo, de gobierno, académico, administrativo y económico;

Que, el artículo 194, numeral 194.3 del Estatuto de la Universidad, establece entre otras atribuciones, que el Consejo de la Escuela de Posgrado aprueba los currículos y los planes de estudio, elaborados por las Unidades de Posgrado, en concordancia con la misión, visión y líneas de investigación de la universidad;

Que, el artículo 108 del Estatuto de la Universidad Nacional del Callao, concordante con el artículo 58 de la Ley Universitaria, establece que el Consejo Universitario es el máximo órgano de gestión, dirección y de ejecución académica y administrativa de la universidad; siendo que en su artículo 109, numeral 109.5 establece que el Consejo Universitario tiene como atribución, entre otras, concordar y ratificar los planes de estudios y de trabajo propuestos por las unidades académicas;

Que, con Oficio N° 3999-2025-EPG-UNAC del 22 de setiembre de 2025 (Expediente N° 2117599) el Director de la Escuela de Posgrado, remite la Resolución N° 1435-2025-CEPG-UNAC del 21 de agosto de 2025, la cual resolvió *“APROBAR, la Modificación del plan curricular de la MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES, de la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas los mismos que se adjuntan y forman parte de la presente Resolución, incluyendo el cuadro de equivalencias.”*, asimismo, solicita su aprobación por el Consejo Universitario;

Que, el Director de la Dirección de Asuntos Académicos, mediante Informe Académico N° 095-2025-DAA-VRA/UNAC del 17 de noviembre de 2025, recomendó: *“Aprobar mediante Resolución de Consejo Universitario la modificación del PLAN CURRICULAR 2019 DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES DE LA UPG FCE, conforme la RESOLUCIÓN N°060-2025-CD-UPG-FCE-UNAC y DICTAMEN N°051-2025-CCGR-EPG.”*;

Que, el Vicerrector Académico mediante Oficio N° 01316-2025-VRA/UNAC del 12 de diciembre de 2025, informó que se realizó la sesión de Consejo Académico de fecha 05 de diciembre del 2025, para lo cual adjunta el Acta N° 025-2025-CA/VRA-UNAC donde se trató el punto de agenda IV: MODIFICACIÓN DEL PLAN CURRICULAR 2019 DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES - FCE, acordando: *“APROBAR, la*





Universidad Nacional del Callao

Licenciada por Resolución N° 171-2019-SUNEDU/CD

Secretaría General

“AÑO DE LA ESPERANZA Y EL FORTALECIMIENTO DE LA DEMOCRACIA”

Modificación del Plan Curricular 2019 de la Maestría en Comercio y Negociaciones Internacionales-FCE.”; con la finalidad de que sea tratado ante el Consejo Universitario;

Que, en sesión extraordinaria de Consejo Universitario del 18 de febrero del 2026, respecto al punto de agenda 4. “**RATIFICACIÓN DE LA MODIFICACIÓN DEL PLAN CURRICULAR 2019 DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**”, los señores consejeros considerando la Resolución del Consejo de la Escuela de Posgrado, el Acta del Consejo Académico del Vicerrectorado Académico y el Informe académico correspondiente, acordaron en ratificar la modificación del Plan Curricular 2019 de la Maestría en Comercio y Negociaciones Internacionales de la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas;

Que, asimismo, el artículo 6 numeral 6.2 del precitado TUO señala que el acto administrativo puede motivarse mediante la declaración de conformidad con los fundamentos y conclusiones de anteriores dictámenes, decisiones o informes obrantes en el expediente, a condición de que se les identifique de modo certero, y que por esta situación constituyan parte integrante del respectivo acto;

Estando a lo glosado; opinado y expuesto en el Oficio N° 3999-2025-EPG-UNAC; Resolución N° 1435-2025-CEPG-UNAC; Informe Académico N° 095-2025-DAA-VRA/UNAC; Oficio N° 01316-2025-VRA/UNAC; Acta N.° 025-2025-CA/VRA-UNAC; Acuerdo de Consejo Universitario en sesión extraordinaria del 18 de febrero de 2026 y demás documentación sustentante; en uso de las atribuciones que le confiere el artículo 121, numeral 121.2 del Estatuto de la Universidad, concordantes con los artículos 60 y 62, numeral 62.1 de la Ley Universitaria;

SE RESUELVE:

Artículo 1° **RATIFICAR** la modificación del **PLAN CURRICULAR 2019 de la MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES DE LA UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**, en virtud de los considerandos y la documentación anexa que forma parte de la presente resolución.

Artículo 2° **DISPONER** que la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas cumpla con la emisión de los formatos establecidos en la Directiva V02 para el Registro de la Modificación de la Oferta Académica de Universidades y Escuelas de Posgrado, aprobado mediante Resolución de Superintendencia N° 008-2025-SUNEDU.

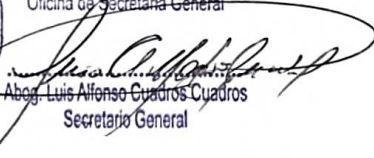
Artículo 3° **TRANSCRIBIR**, la presente Resolución a los Vicerrectores, Facultad de Ciencias Económicas, Escuela de Posgrado, Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas; Unidad de Registros Académicos, para conocimiento y fines consiguientes, disposición a cargo de la Secretaría General, que en atención a ello suscribirá la presente.

Regístrese, comuníquese y cúmplase.

Fdo. Dra. **ARCELIA OLGA ROJAS SALAZAR**.- Rectora y Presidenta del Consejo Universitario de la Universidad Nacional del Callao.- Sello de Rectorado y Presidenta del Consejo Universitario.-

Fdo. Abog. **LUIS ALFONSO CUADROS CUADROS**.- Secretario General.- Sello de Secretaría General.-

Lo que transcribo a usted, para su conocimiento y fines consiguiente.

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**
Oficina de Secretaría General

Abog. Luis Alfonso Cuadros Cuadros
Secretario General

cc. Vicerrectores, FCE, EPG, UP-FCE y URA.

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIDAD DE POSGRADO



MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES

(Aprobado por Resolución N° 442-2019-CU de fecha 11 de noviembre del 2019 y
Modificado por Resolución N° 042-2026-CU de fecha 18 de febrero de 2026)

2026



INDICE

<u>CONCEPTO</u>	<u>N° DE PÁG.</u>
I. BASE LEGAL	3
II. JUSTIFICACION	3
III. FUNDAMENTACIÓN DEL PROGRAMA	4
IV. OBJETIVOS ACADEMICOS	4
V. COMPETENCIAS	5
VI. REQUISITOS DE INGRESO	6
VII. PERFIL ACADEMICO	7
VIII. DISTRIBUCION DE ASIGNATURAS POR AREAS DEL PERFIL ACADÉMICO	8
IX. PLAN DE ESTUDIOS DE LA MAESTRIA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES	9
X. MALLA CURRICULAR DE LA MAESTRIA EN COMERCIO Y NEGOCIOS INTERNACIONALES	10
XI. SUMILLAS DE LAS ASIGNATURAS DE LA MAESTRIA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES	11
XII. MODELO DE SÍLABOS POR ASIGNATURA	15
XIII. MODALIDAD	16
XIV. LINEAMIENTOS METODOLOGICOS DE ENSEÑANZA – APRENDIZAJE.	16
XV. SISTEMA DE EVALUACION	16
XVI. COORDINADOR DEL PROGRAMA	17
XVII. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO	17
XVIII. EQUIPOS Y RECURSOS DIDACTICOS	17
XIX. GRADUACION	17
XX. LINEAS DE INVESTIGACION	18
XXI. PROTOCOLO DE PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN	18



MAESTRIA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

I. BASE LEGAL

- Ley General de Educación, Ley N° 28044.
- Ley Universitaria N° 30220.

Art. 43.2.2 Maestrías de Investigación o académicas: Son estudios de carácter académico basados en la investigación.

Se debe completar un mínimo de cuarenta y ocho (48) créditos, el dominio de un idioma extranjero.
- Estatuto de la Universidad Nacional del Callao

La Universidad Nacional del Callao cuenta con la Escuela de Posgrado. Según el Art. 191° del Estatuto de la Universidad, la escuela de Posgrado es una unidad de formación académica y de gestión. Está integrada por los docentes de las Unidades de Postgrado y por los estudiantes de Diplomado, Maestría y Doctorado.

II. JUSTIFICACIÓN

¿Por qué es importante enseñar comercio y negociaciones internacionales a nivel de posgrado de la UNAC?

- La creación de la maestría en comercio y negociaciones internacionales obedece al hecho de que la UNAC está ubicada en el principal puerto del país centro neurálgico de la actividad comercial que el país desarrolla con el exterior. La provincia constitucional del callao no solo es una zona estratégica para el desarrollo de la actividad económica y comercial; por su ubicación geopolítica, el callao es uno de los puertos más importantes de la cuenca del pacífico.
- Por otra parte la globalización exige que los profesionales tengan estándares internacionales de eficiencia y solo así las empresas serán competitivas, además la situación que hace resentir las aspiraciones de superación y desarrollo que les posibilite acceder a metas de éxito profesional y personal.
- Todas las condiciones geoeconómicas y otras ventajas de orden académico y estructural, constituyen razones suficientes para que la UNAC organice y ponga en funcionamiento la Maestría en Comercio y Negociaciones Internacionales, que además de formar especialistas en dicha área contribuya con la sistematización teórica en los campos de conocimiento, especialmente generando aquellas que tienen relación con la realidad Peruana y Latinoamericana y, por tanto, quiere sumar esfuerzos de las otras



universidades en la formación de especialista en Comercio Internacional porque es consciente del rol que le compete en el desarrollo económico del país.

III. FUNDAMENTACIÓN

Los grandes cambios tecnológicos y de orden organizacional que vienen ocurriendo en la economía mundial con la apertura de los mercados y recientemente la globalización a nivel mundial; urgen el establecimiento de instituciones de alto nivel académico con formación científica y tecnológica en comercio y negociaciones internacionales, destinadas a la preparación de profesionales que estén en condiciones de manejar mejor los aspectos macro, micro-económico, de negociaciones reales y financieras relacionados con la economía internacional.

Nuestro país, requiere de la aplicación de un conjunto de reformas estructurales que posibiliten su rearticulación al mercado internacional. Para su diseño, implementación, monitoreo y seguimiento con éxito que requiere que se preparen desde ahora líderes que dirijan con eficiencia y tomen decisiones oportunas en campo de comercio y las negociaciones internacionales. El país necesita pues, entonces, capacitarlos en el más alto nivel académico.

IV. OBJETIVOS ACADÉMICOS

OBJETIVO GENERAL

Contribuir con el manejo eficiente de los recursos de las empresas y del país en el ámbito de sus relaciones comerciales y financieras con el resto del mundo que permita insertarnos en el proceso de desarrollo económico y social que nos corresponde como país emergente.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Formar Maestros de alto nivel en Negociaciones Comerciales y financieras internacionales, que den respuesta a las necesidades actuales y potenciales del sector productivo, comercial y financiero del país, a través de la planeación, ejecución, modificación y evaluación de estrategias que le permitan tomar decisiones eficientes, innovadoras y oportunas, en el campo empresarial e institucional de apoyo relacionado e involucrado, coadyuvando así al crecimiento y competitividad de la empresa peruana en los mercados nacionales e internacionales.



- Desarrollar maestros con conocimiento teóricos y prácticos requeridos para la comprensión de sucesos actuales en las áreas de comercio internacional como son la exportación, importación y los trámites necesarios para el mejor funcionamiento de los mismos, así como en el campo de las negociaciones y finanzas internacionales.
- Formar maestros con capacidad de análisis y utilización de los sistemas de información más actuales para acceder a datos que faciliten las actividades comerciales y financieras, y evaluación de las posibilidades de inserción y permanencia de los productos y servicios en los mercados nacionales y extranjeros de los productos o servicios, a partir de la revisión de los elementos que intervienen en la competitividad de los mismos.
- Preparar ejecutivos para orientar, definir y administrar a alto nivel, la actividad del comercio, los negocios y las finanzas internacionales.
- Formar investigadores en el área del comercio y las negociaciones internacionales.

V. COMPETENCIAS

COMPETENCIA GENERAL

- Capacidad para trabajar en equipo y dirigir personas
- Capacidad para planificar y controlar
- Habilidad para negociar y tomar decisiones
- Capacidad de creación de modelos financieros.

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS

Desarrollas las siguientes competencias específicas:

- Analizar la información de negocios y conforme a su relevancia, detectar oportunidades y amenazas para las organizaciones que compiten en mercados globalizados.
- Usar la tecnología de manera intensiva como una forma de mejorar su trabajo y hacer más eficiente el uso de los recursos con los que cuenta la empresa.
- Generar modelos financieros innovadores que agregan valor a las organizaciones y que consideran los ambientes de competencia inciertos y complejos.
- Formular y aplicar estrategias financieras innovadoras en la organización considerando los procesos de negocios en ambientes de mercados globalizados.



- Interactuar con efectividad y eficiencia en organizaciones caracterizadas por ser multiculturales y que se desarrollan en ambientes globalizados.

VI. REQUISITOS DE INGRESO

6.1 REQUISITOS

Los requisitos están contemplados en el Reglamento de Estudios de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Del Callao:

- Carpeta de postulante
- Recibo de pago de los derechos de inscripción.
- Solicitud dirigida al Presidente del Jurado de Admisión de la Sección de Posgrado, según formato de anexo I (Reglamento de Estudios de Posgrado).
- Copia del grado académico de Bachiller.
- Si el grado ha sido obtenido en el país, es autenticado por el Secretario General de la universidad de procedencia y para los obtenidos en el extranjero, son traducidos oficialmente al castellano y revalidados y autenticados por la Superintendencia Nacional de Educación Superior Universitaria (SUNEDU).
- Hoja de vida descriptiva, no documentada, que tiene la siguiente información:
 - a) Datos personales
 - b) Estudios realizados
 - c) Idiomas
 - d) Experiencia laboral profesional y académica
 - e) Publicaciones efectuadas
 - f) Participación en eventos académicos
 - g) Premios y distinciones recibidas
 - h) Miembro de colegios profesionales o asociaciones científicas o culturales
- Todas las páginas son firmadas por el postulante y tiene carácter de Declaración Jurada.
- Propuesta de tema de investigación a desarrollar como tesis.
- La solicitud tiene en el anverso el visto bueno con fecha, sello y firma de la oficina de tesorería de la Universidad Nacional del Callao de no tener deuda(s) pendiente(s). Solo para los postulantes egresados o docentes de la Universidad Nacional del Callao.



6.2 PROCESO DE ADMISIÓN

El proceso de admisión se realiza dos veces al año, según cronograma aprobado y publicado oportunamente. La comisión evalúa a los postulantes y los resultados que emite son inapelables. Los aspectos a evaluar son:

- a) Evaluación de la hoja de vida (30 puntos como máximo).
- b) Entrevista personal y sustentación de su tema de tesis (70 puntos como máximo).

La entrevista personal explora:

- Las áreas de interés del candidato y su compatibilidad con los objetivos de los estudios de Maestría.

Al sustentar su tema de investigación se explora:

- La capacidad de expresión, desenvolvimiento, dominio y argumentación de su tema de investigación, que debe estar enmarcado en las líneas de investigación del presente doctorado o de algún tema de interés afín a los estudios del doctorado en educación.
- Argumentación del propósito de sus estudios de Maestría.
- El conocimiento actualizado de fuentes de información especializada.

VII. PERFIL ACADÉMICO

- El egresado de la **Maestría en Comercio y Negociaciones Internacionales** es un profesional líder de negocios especializado en comercios que genera valor a las organizaciones a través de la formulación de estrategias financieras innovadoras y de su aplicación en ambientes empresariales que se caracterizan por ser globalizados, inciertos y complejos.
- El egresado de la **Maestría en Comercio y Negociaciones Internacionales** es un profesional competitivo internacionalmente capaz de interactuar en organizaciones multiculturales, negociar en ambientes de mercados globalizados y tomar decisiones negociadoras acertadas mediante la combinación del conocimiento, la aplicación de avanzadas metodologías financieras y el uso intensivo de la tecnología para incrementar el valor de la empresa a través de la optimización de sus recursos.
- El egresado de la **Maestría en Comercio y Negociaciones Internacionales** actúa bajo los más altos estándares éticos de la profesión y es responsable



socialmente al tomar decisiones que, además de generan beneficios económicos, ayudan al desarrollo sostenible de la comunidad donde se encuentra.

VIII. DISTRIBUCIÓN DE ASIGNATURAS

Las asignaturas del plan de estudio son de carácter obligatorio y corresponden a la especialidad.

1. Área de investigación

- Estadística para la Investigación y los Negocios
- Taller de Investigación I

2. Área de conocimientos

- Análisis económico.
- Informática para los negocios internacionales.
- Fundamentos de finanzas.
- Legislación de comercio internacional.
- Comercio internacional y procesos de integración.
- Gerencia estratégica de empresas internacionales.
- Finanzas internacionales.
- Formulación y evaluación de proyectos internacionales.
- Fuentes y estrategias de financiamiento al comercio internacional.
- Mercadotecnia internacional.
- Teorías y estrategias de internacionalización.
- Contratos internacionales y arbitraje comercial.



IX. PLAN DE ESTUDIOS DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

PRIMER CICLO

Nº	CODIGO	ASIGNATURA	HORAS LECTIVAS	TOTAL CRÉDITOS OTORGADOS	REQUISITO
			TEORÍA		
1	CI101	ECONOMÍA INTERNACIONAL	64.00	4.00	-----
2	CI 103	INFORMÁTICA PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	48.00	3.00	-----
3	CI 105	FUNDAMENTOS DE FINANZAS	48.00	3.00	
4	CI 107	ESTADÍSTICA PARA LA INVESTIGACIÓN Y LOS NEGOCIOS	48.00	3.00	-----
5	CI 109	LEGISLACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL	48.00	3.00	
TOTAL				16.00	

SEGUNDO CICLO

Nº	CODIGO	ASIGNATURA	HORAS LECTIVAS	TOTAL CRÉDITOS OTORGADOS	REQUISITO
			TEORÍA		
6	CI202	COMERCIO INTERNACIONAL Y PROCESOS DE INTEGRACIÓN	48.00	3.00	CI 101
7	CI204	TALLER DE INVESTIGACIÓN I	64.00	4.00	CI 107
8	CI 206	GERENCIA ESTRATÉGICA DE EMPRESAS INTERNACIONALES	48.00	3.00	CI 103
9	CI 208	FINANZAS INTERNACIONALES	48.00	3.00	CI 105
10	CI210	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	48.00	3.00	CI 109
TOTAL				16.00	

TERCER CICLO

Nº	CODIGO	ASIGNATURA	HORAS LECTIVAS	TOTAL CRÉDITOS OTORGADOS	REQUISITO
			TEORÍA		
11	CI 301	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	48.00	3.00	CI 210
12	CI 303	FORMULACIÓN Y EVALUACION DE PROYECTOS INTERNACIONALES	48.00	3.00	CI 206
13	CI 305	TEORÍAS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN	48.00	3.00	CI 202
14	CI 307	TALLER DE INVESTIGACIÓN II	64.00	4.00	CI 204
15	CI 309	CONTRATOS INTERNACIONALES Y ARBITRAJE COMERCIAL	48.00	3.00	CI 208
TOTAL				16.00	

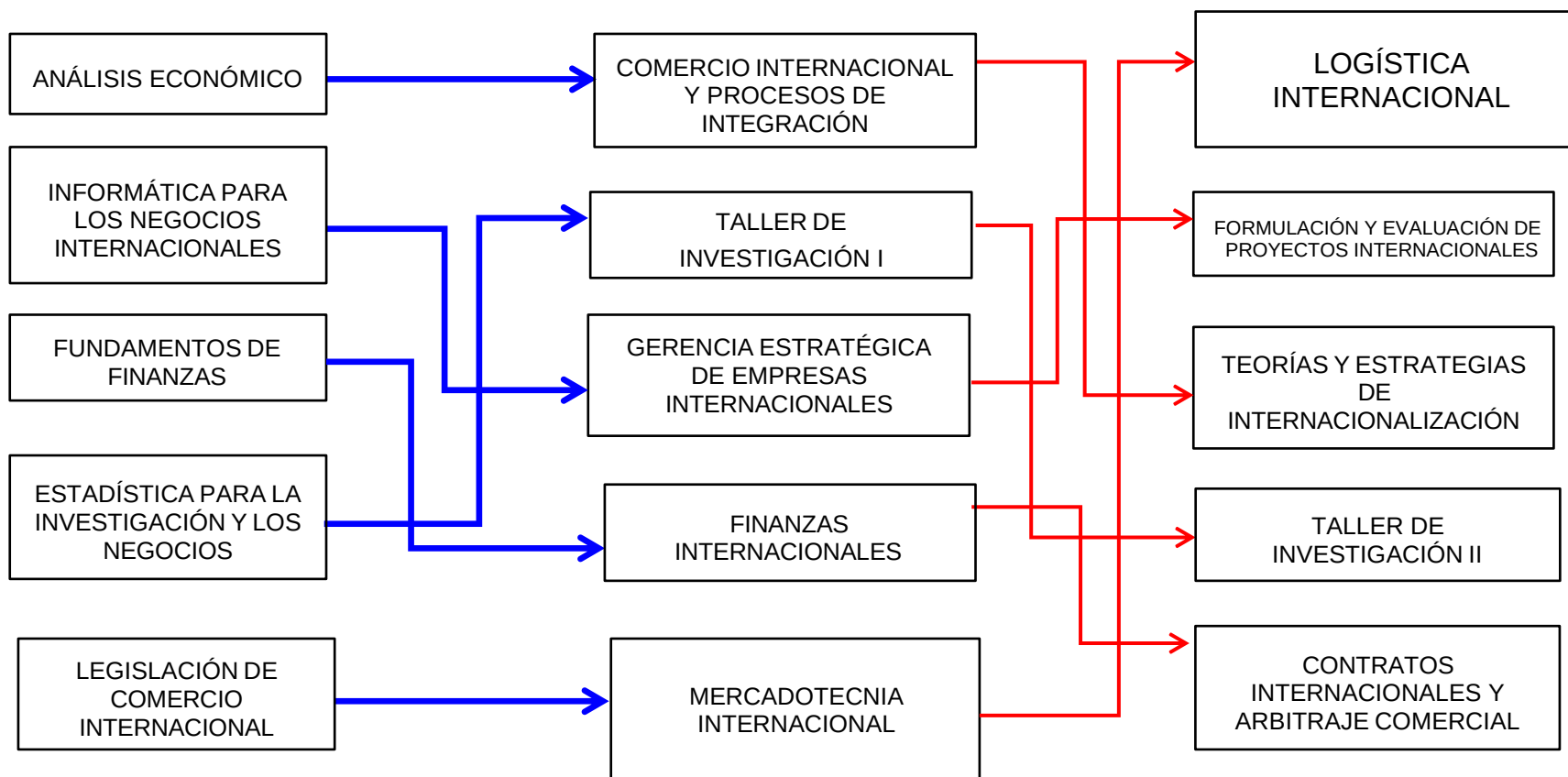
TOTAL DE CRÉDITOS: 48

RESUMEN DE DISTRIBUCIÓN DE ASIGNATURAS

ASIGNATURAS		CRÉDITOS
ESPECIALIDAD	Obligatorios	48
	Electivos	0
ESPECÍFICOS		0
TOTAL CRÉDITOS		48



X. MALLA CURRICULAR DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES



XI. SUMILLAS DE LAS ASIGNATURAS DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

PRIMER SEMESTRE:

ANÁLISIS ECONÓMICO

El problema económico. Teoría del mercado. La demanda individual y del mercado. Elasticidad de la demanda. La función de producción. El costo de producción. Ingresos. Precio fijo y variable. La maximización de los beneficios y la oferta competitiva. Organización industrial. Mercados competitivos – mercados imperfectos. Decisiones en Condiciones de incertidumbre. Mercado de trabajo. Las variables macroeconómicas. Cuentas nacionales. Determinación del producto. Oferta y demanda agregada. Consumo y ahorro – la inversión – ahorro inversión y la cuenta corriente – el rol del sector público. Mercado monetario – demanda y oferta monetaria – dinero, tipo de cambio y precios. La inflación – empleo y desempleo. Políticas macroeconómicas y determinación del producto en economías cerrada y abierta bajo tipo de cambio fijo y flexible. Teoría y práctica de la política económica.

INFORMÁTICA PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES

Tipos de productos, recursos y softwares informáticos. Uso de las Herramientas informáticas para la creación y gestión de nuevos modelos de negocios. Diseño de nuevos productos y servicios. El comercio electrónico internacional. Solución de problemas de negocios.

FUNDAMENTOS DE FINANZAS

Fundamentos de gerencia financiera. El valor actual neto. Criterios de decisión. El riesgo y rentabilidad en el presupuesto de capital. El presupuesto de capital. La planificación financiera. La proyección de caja. La planificación financiera a corto plazo. Costo de financiamiento. El arrendamiento financiero. Decisiones financieras de corto plazo: gestión de crédito. Decisiones de financiamiento en el mercado internacional. La gestión financiera internacional. La gerencia financiera en el Perú.



ESTADISTICA PARA LA INVESTIGACIÓN Y LOS NEGOCIOS

La estadística: concepto, objeto y método. Papel de la estadística en la investigación. Los elementos matemáticos de un modelo población y muestra. Parámetros y estadísticas. Estadísticas de posición y de variabilidad. Asimetría y curtosis. Números índice. Probabilidad. Estimación de modelos. Estadística aplicada a los negocios.

LEGISLACIÓN DEL COMERCIO INTERNACIONAL

El curso comprende el análisis general del marco jurídico nacional en materia del comercio internacional. A finalizar el curso el alumno entenderá los diferentes términos legales los interpretará y aplicará debidamente. El alumno estudiará y analizará la legislación sobre acuerdos del valor de la Organización Mundial del Comercio, estructura y funciones del comité técnico de valoración en aduanas, los instructivos para el diligenciamiento de la declaración andina del valor en la aduana, los instrumentos de información y asesoramiento de valoración en la aduana.

SEGUNDO SEMESTRE:

COMERCIO INTERNACIONAL Y PROCESOS DE INTEGRACIÓN

Las principales teorías del comercio, la política comercial, los fundamentos de la economía monetaria internacional, la política macroeconómica en la economía abierta, y los problemas globales de la economía internacional. Teorías de la integración comercial y financiera. Tipos y etapas del proceso de integración.

TALLER DE INVESTIGACIÓN I

Ciencia e investigación. Métodos de investigación, conocimientos, etapas de proceso de investigación. Fuentes de investigaciones. Planteamiento del problema de investigación. El marco teórico. Tipos de investigación. Hipótesis. Aspectos metodológicos. Recopilación de la información. Análisis de la información. El presupuesto y sus financiamientos. La bibliografía. La matriz de consistencia.



GERENCIA ESTRATÉGICA DE EMPRESAS INTERNACIONALES

Comprende el proceso de la gerencia estratégica, misión y objetivos; la naturaleza de la ventaja competitiva en cuanto al ambiente externo, recursos, capacidades y habilidades: las estrategias a nivel funcional de negocios, en el ambiente global, la integración vertical – diversificación y alianza estratégicas, formación y reestructuración de la corporación e implementación de la estrategia relacionada al diseño de la estructura organizacional, de los sistemas de control estratégicos, la adecuación de la estructura y el control a la estrategia y la implementación del cambio estratégico.

FINANZAS INTERNACIONALES

Comprende las diferentes corrientes de financiación que se pueden dar en el comercio exterior entre exportador e importador, entre estado y exportador. estado e importador, banca y exportador, banca e importador y relaciones especiales, las fundes de financiación de fondos internos, como suscripción directa de capital, inversiones en especie, los anticipos de tesorería, la subfacturación, la aplicación del cash flow, prestamos entre filiales, las fuentes de fondos externo como financiación en moneda local en el corto, mediano y largo plazo, la financiación por eurodivisas mediante créditos stand by y créditos revolving, la financiación a través de euro obligaciones, los mecanismos, costos y aspectos fiscal de operación de las sociedades financieras y técnicas financieras internacionales, como swaps, switch, etc., las técnicas de gestión de tesorería internacional las formas de transferencias de fondos antes y después de beneficios y la política de localización de fondos.

MERCADOTECNIA INTERNACIONAL

El curso ofrecerá un panorama general sobre las políticas y oportunidades comerciales a nivel global para una correcta plantación de la mercadotecnia internacional, la cual se logrará a través de un profundo análisis cultural, político – legal, geografía mundial en multimercado. Será estudiado el procedimiento para la aplicación de la logística de la mercadotecnia internacional, al más de la comprensión de la administración de los mercados internacionales.



TERCER SEMESTRE:

LOGÍSTICA INTERNACIONAL

El curso está orientado a brindar un enfoque estratégico y operativo de la gestión logística en el contexto del comercio internacional. Se abordan temas fundamentales como la planificación y coordinación de cadenas de suministro globales, los sistemas de transporte internacional, la gestión de almacenes e inventarios, los procesos aduaneros, la documentación de comercio exterior, seguros de carga, así como los tratados y regulaciones que inciden en el movimiento transfronterizo de mercancías. Asimismo, se analizan las tendencias actuales en logística sostenible, digitalización y gestión de riesgos en entornos económicos globalizados. El curso busca desarrollar competencias para la toma de decisiones logísticas eficientes, orientadas a la mejora de la competitividad y la integración en los mercados internacionales.

FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS INTERNACIONALES

El curso es un contenido balanceado de la teoría de la práctica de la formulación y evaluación de los proyectos que operan en el mercado internacional. En ese sentido, comprende las razones de inversión internacional el proceso de clasificación de los países desarrollados y sub. desarrollados, la presupuestación de capitales para compañías multinacionales, la proyección de los flujos de caja de la matriz del proyecto, el tratamiento tributario de la renta proveniente del extranjero, el análisis de los riesgos político y económico, el efecto de la devaluación monetaria en el flujo de caja, la segmentación del mercado capital, el proceso "EVIT" o cálculo de rentabilidad de inversión frente a otros criterios de evaluación, la inversión internacional y la tasa de actualización, la inversión y estrategias "STEP BY STEP" y de auto financiación.

TEORÍAS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN

Teorías de la internacionalización empresarial. Etapas y tipos de la internacionalización empresarial. Organización y estrategias de la internacionalización comercial. Barreras y costos de penetración al mercado internacional. Programas de apoyo público y privado al proceso exportador.



TALLER DE INVESTIGACIÓN II

El proyecto de investigación, selección de problema, selección general y selección específica. Definición del problema. Importancia y justificación del estudio. Elaboración del marco teórico. La hipótesis. Metodología y levantamiento de la información. Verificación de las hipótesis. El informe final de la investigación.

CONTRATOS INTERNACIONALES Y ARBITRAJE COMERCIAL

El propósito de este curso es tener el conocimiento de los elementos que integra una contratación internacional, así como los medios utilizados para la solución de controversias en una disputa comercial.



XII. MODELO DE SILABO PARA LA ASIGNATURA



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
UNIDAD DE POSGRADO**

SILABO

I. INFORMACIÓN GENERAL

- 1.1.** Número y Código de la Asignatura :
- 1.2.** Nombre de la Asignatura :
- 1.3.** Pre requisito :
- 1.4.** Ciclo Académico :
- 1.5.** Carácter de la Asignatura :
- 1.6.** Créditos :
- 1.7.** Número total de horas :
- 1.8.** Semestre Académico :
- 1.9.** Profesor :

II. SUMILLA

III. COMPETENCIAS

3.1. Competencia General

3.2. Competencias Específicas

IV. CONTENIDO TEMÁTICO

IV. METODOLOGÍA

V. EVALUACIÓN

VI. BIBLIOGRAFÍA



XIII. MODALIDAD

La modalidad de estudios de la Maestría en Comercio y Negociaciones Internacionales será de carácter presencial.

XIV. LINEAMIENTOS METODOLÓGICOS DE ENSEÑANZA – APRENDIZAJE

La estrategia de formación propuesta tiene como núcleo del desarrollo los seminarios de tesis los que son eminentemente de investigación y están orientados al desarrollo de la tesis de Maestría. Las clases serán presenciales por la rigurosidad de los temas a tratar e implicancias en el ámbito de la educación para el comercio.

- Clases lectivas o presenciales por la rigurosidad de los temas a tratar e implicancias en el ámbito de la educación.
- Evaluación de los participantes a través de la aplicación de instrumentos de evaluación continua durante el transcurso de las asignaturas.
- Participación en las discusiones bajo los criterios de pertinencia, claridad, coherencia y solidez argumentativa.
- Desempeño en trabajos de grupo tomando en cuenta criterios como compartir información, alentar la discusión, asumir responsabilidades y estimular el consenso.
- Elaboración de trabajos individuales bajo los criterios de pertinencia, carácter innovador, coherencia interna.
- Elaboración de propuesta o ensayo de cierre, tomando en cuenta criterios educativos y aplicabilidad.

XV. SISTEMA DE EVALUACIÓN

La evaluación y seguimiento de las actividades formativas propuestas será integral y permanente sobre la base de un seguimiento de las diferentes acciones cognoscitivas, procedimentales y actitudinales que realice el estudiante.

Evaluación de Entrada: Que permite valorar los conocimientos previos que domina el estudiante y que se utilizará en el desarrollo de la asignatura.

Evaluación Formativa: Permanente para valorar los progresos, dificultades de cada participante, intervenciones, entrega de trabajos en base al análisis y exposición del avance del proyecto e informe de tesis.



Evaluación de salida: Que permite verificar el logro de las acciones educativas de las asignaturas de investigación.

La asistencia es de carácter obligatoria.

El sistema de evaluación es vigesimal de 0 a 20, siendo catorce (14) la nota mínima de aprobación.

XVI. COORDINADOR DEL PROGRAMA

A propuesta de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional del Callao contemplándose que el responsable debe acreditar con la categoría de principal, dedicación a tiempo completo con el grado de doctor o maestro de la especialidad correspondiente de acuerdo al programa que va a dirigir.

XVII. INFRAESTRUCTURA

La Facultad de Ciencias Económicas cuenta con aulas modernas, laboratorios, centro de cómputo, auditorios, biblioteca especializada, oficina de la dirección y otros.

XVIII. EQUIPOS Y RECURSOS DIDÁCTICOS

Se cuenta con equipos multimedia, computadoras, equipos de sonido, pizarras convencionales, pizarras acrílicas, tótems, internet, entre otros.

XIX. GRADUACIÓN

Para optar, el Grado Académico de MAESTRO EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES, se tiene en cuenta la Ley Universitaria N° 30220 y el Reglamento de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional del Callao.

- Requiere haber obtenido el grado de Bachiller
- La elaboración de una tesis o trabajo de investigación en la especialidad respectiva.
- Haber aprobado las asignaturas de su Plan de Estudio (03) tres ciclos.
- Dominio de un idioma extranjero o lengua nativa.



XX. LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

En coherencia a lo indicado, la Universidad Nacional del Callao, tiene cuatro líneas prioritarias de investigación, y dos líneas transversales:

Líneas prioritarias

1. Ciencias de la tierra y del ambiente
2. Ciencias sociales y de desarrollo humano
3. Ingeniería y Tecnología
4. Ciencias de la Salud.

Líneas transversales

5. Ciencias de la educación
6. Ciencias naturales.

XXI. PROTOCOLO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

Los informes del trabajo de investigación y/o de tesis, deben guardar correspondencia con los lineamientos que orientan el desarrollo de la investigación de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional del Callao; es decir, los detalles de los contenidos de la investigación, y en general los aspectos de forma y fondo, según la normatividad vigente.



ANEXOS



ANEXO N° 1

CUADRO DE ADECUACIÓN CURRICULAR DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Plan Curricular 2005				Plan Curricular 2016		
Código	Asignatura	Créd.	Condición	Código	Asignatura	Créd.
				Primer semestre		
CI101	ANALISIS ECONOMICO	3	Adecuado	CI101	ANALISIS ECONOMICO	4
CI 107	CONTABILIDAD FINANCIERA	3	Adecuado	CI 103	INFORMÁTICA PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	3
CI 105	FUNDAMENTOS DE FINANZAS	3	Adecuado	CI 105	FUNDAMENTOS DE FINANZAS	3
		3				
CI 109	ESTADÍSTICA PARA LA INVESTIGACIÓN	3	Adecuado	CI 107	ESTADÍSTICA PARA LA INVESTIGACIÓN Y LOS NEGOCIOS	3
CI 104	LEGISLACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL	3	Adecuado	CI 109	LEGISLACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL	3
CI 209	LEGISLACIÓN ADUANERA (E)	3				
				Segundo semestre		
CI 102	ECONOMIA Y COMERCIO INTERNACIONAL	3	Adecuado	CI 202	COMERCIO INTERNACIONAL Y PROCESOS DE INTEGRACIÓN	3
CI 103	FUNDAMENTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL	3				
CI 207	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	3	Adecuado	CI 204	TALLER DE INVESTIGACIÓN I	4
CI 106	GERENCIA ESTRATEGICA DE EMPRESAS INTERNACIONALES	3	Adecuado	CI 206	GERENCIA ESTRATEGICA DE EMPRESAS INTERNACIONALES	3
CI 108	FINANZAS INTERNACIONALES I	3	Adecuado	CI 208	FINANZAS INTERNACIONALES	3
CI 201	FINANZAS INTERNACIONALES II	3				
CI210	FORMULACIÓN Y EVALUACION DE PROYECTOS INTERNACIONALES	3	Adecuado	CI210	FORMULACIÓN Y EVALUACION DE PROYECTOS INTERNACIONALES	3
				Tercer semestre		
CI 110	ORGANISMOS DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES	3	Adecuado	CI 301	FUENTES Y ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO INTERNACIONAL	3
CI 204	FUENTES Y ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO INTERNACIONAL	3				
CI 203	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	3	Adecuado	CI 303	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	3
CI 202	MICROFINANZAS INTERNACIONALES	3				
CI 205	DIRECCION ESTRATEGICA CORPORATIVA INTERNACIONAL	3	Adecuado	CI 305	TEORÍAS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN	3
CI 208	TALLER DE INVESTIGACIÓN	3	Adecuado	CI 307	TALLER DE INVESTIGACIÓN II	4
CI 210	CONTRATOS INTERNACIONALES Y ARBITRAJE COMERCIAL (E)	3	Adecuado	CI 309	CONTRATOS INTERNACIONALES Y ARBITRAJE COMERCIAL	3



ANEXO N° 2

CUADRO DE COMPENSACIÓN CURRICULAR DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Plan Curricular 2005				Plan Curricular 2016		
Código	Asignatura	Créd.	Condición	Código	Asignatura	Créd.
CI 107	CONTABILIDAD FINANCIERA	3	Compensado	CI 103	INFORMÁTICA PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	3
CI 109	ESTADÍSTICA PARA LA INVESTIGACIÓN	3	Compensado	CI 107	ESTADÍSTICA PARA LA INVESTIGACIÓN Y LOS NEGOCIOS	3
CI 104	LEGISLACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL	3	Compensado	CI 109	LEGISLACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL	3
CI 209	LEGISLACIÓN ADUANERA (E)	3				
CI 102	ECONOMIA Y COMERCIO INTERNACIONAL	3	Compensado	CI 202	COMERCIO INTERNACIONAL Y PROCESOS DE INTEGRACIÓN	3
CI 103	FUNDAMENTOS DE COMERCIO INTERNACIONAL	3				
CI 207	METODOLOGIA DE LA INVESTIGACION	3	Compensado	CI 204	TALLER DE INVESTIGACIÓN I	4
CI 108	FINANZAS INTERNACIONALES I	3	Compensado	CI 208	FINANZAS INTERNACIONALES	3
CI 201	FINANZAS INTERNACIONALES II	3				
CI 110	ORGANISMOS DE COMERCIO Y FINANZAS INTERNACIONALES	3	Compensado	CI 301	FUENTES Y ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO INTERNACIONAL	3
CI 204	FUENTES Y ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO INTERNACIONAL	3				
CI 203	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	3	Compensado	CI 303	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	3
CI 202	MICROFINANZAS INTERNACIONALES	3				
CI 205	DIRECCION ESTRATEGICA CORPORATIVA INTERNACIONAL	3	Compensado	CI 305	TEORÍAS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN	3
CI 208	TALLER DE INVESTIGACIÓN	3	Compensado	CI 307	TALLER DE INVESTIGACIÓN II	4



ANEXO N° 3

CUADRO DE EQUIVALENCIAS DE LA MAESTRÍA EN COMERCIO Y NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Plan Curricular 2017				Plan Curricular 2019		
Código	Asignatura	Créd.	Condición	Código	Asignatura	Créd.
				Primer semestre		
CI101	ANÁLISIS ECONÓMICO	4	Equivalente	CI101	ANÁLISIS ECONÓMICO	4
CI103	INFORMÁTICA PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	3	Equivalente	CI103	INFORMÁTICA PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	3
CI105	FUNDAMENTOS DE FINANZAS	3	Equivalente	CI105	FUNDAMENTOS DE FINANZAS	3
CI107	ESTADÍSTICA PARA LA INVESTIGACIÓN Y LOS NEGOCIOS	3	Equivalente	CI107	ESTADÍSTICA PARA LA INVESTIGACIÓN Y LOS NEGOCIOS	3
CI109	LEGISLACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL	3	Equivalente	CI109	LEGISLACIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL	3
				Segundo semestre		
CI202	COMERCIO INTERNACIONAL Y PROCESOS DE INTEGRACIÓN	3	Equivalente	CI202	COMERCIO INTERNACIONAL Y PROCESOS DE INTEGRACIÓN	3
CI204	TALLER DE INVESTIGACIÓN I	4	Equivalente	CI204	TALLER DE INVESTIGACIÓN I	4
CI206	GERENCIA ESTRATEGICA DE EMPRESAS INTERNACIONALES	3	Equivalente	CI206	GERENCIA ESTRATEGICA DE EMPRESAS INTERNACIONALES	3
CI208	FINANZAS INTERNACIONALES	3	Equivalente	CI208	FINANZAS INTERNACIONALES	3
CI303	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	3	Equivalente	CI210	MERCADOTECNIA INTERNACIONAL	3
				Tercer semestre		
CI301	FUENTES Y ESTRATEGIAS DE FINANCIAMIENTO AL COMERCIO INTERNACIONAL	3	Equivalente	CI301	LOGÍSTICA INTERNACIONAL	3
CI210	FORMULACIÓN Y EVALUACION DE PROYECTOS INTERNACIONALES	3	Equivalente	CI303	FORMULACIÓN Y EVALUACION DE PROYECTOS INTERNACIONALES	3
CI305	TEORÍAS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN	3	Equivalente	CI305	TEORÍAS Y ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN	3
CI307	TALLER DE INVESTIGACIÓN II	4	Equivalente	CI307	TALLER DE INVESTIGACIÓN II	4
CI309	CONTRATOS INTERNACIONALES Y ARBITRAJE COMERCIAL	3	Equivalente	CI309	CONTRATOS INTERNACIONALES Y ARBITRAJE COMERCIAL	3

