

**U**



**UDH**  
UNIVERSIDAD DE HUANUCO  
<http://www.udh.edu.pe>

**D**

**CURRÍCULO Y PLAN DE ESTUDIOS 2016  
DE LA ESCUELA ACADÉMICO DE  
MARKETING Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES**

**P14**

**H**

**2016**

**RATIFICADO CON RESOLUCION N° 617-2016-R-CU-UDH**

**07 DE JUNIO DE 2016**



RESOLUCIÓN N° 807-2018-R-UDH.

Huánuco, 15 de octubre de 2018

Visto, las Resoluciones de Consejo Universitario del N° 1390-2016-R-CU-UDH al N° 1410-2016-R-CU-UDH; y

CONSIDERANDO:

Que, el Estado reconoce la autonomía universitaria. La autonomía inherente a las universidades se ejerce de conformidad con lo establecido en la Constitución, la Ley N° 30220 y demás normativa aplicable. Esta autonomía se manifiesta en lo administrativo, implica la potestad autodeterminativa para establecer los principios, técnicas y prácticas de sistemas de gestión, tendientes a facilitar la consecución de los fines de la institución universitaria;

Que, mediante Resoluciones de Consejo Universitario del N° 1390-2016-R-CU-UDH, de fecha 18/11/2016 al N° 1410-2016-R-CU-UDH de fecha 18/11/2016, se aprueban los acuerdos tomados en sesión de Consejo Universitario de fecha 25/11/2016;

Que, es de advertirse que en las mencionadas Resoluciones se consigna erróneamente la fecha de expedición, cuando la fecha correcta de expedición es "28 de noviembre de 2016";

Que, el artículo 201 de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, establece que los errores material o aritmético en los actos administrativos pueden ser rectificadas con efecto retroactivo, en cualquier momento, de oficio o a instancia de los administrados, siempre que no se altere lo sustancial de su contenido ni el sentido de la decisión; asimismo, establece que la rectificación adopta las formas y modalidades de comunicación o publicación que corresponda para el acto original;

Que, siendo que el error en que se ha incurrido en las Resoluciones de Consejo Universitario del N° 1390-2016-R-CU-UDH al N° 1410-2016-R-CU-UDH, constituye un error material que no altera lo sustancial de su contenido, corresponde su rectificación, conforme a lo dispuesto en la Ley N° 27444;

Que, de conformidad con lo dispuesto en la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General; con el visado del Secretario General y de la Oficina de Asesoría Jurídica; y

Estando a las atribuciones inherentes al cargo de Rector y lo normado en el Estatuto de la Universidad de Huánuco, con cargo a dar cuenta al Consejo Universitario,

SE RESUELVE:

Artículo primero.- RECTIFICAR de oficio el error material incurrido en la Resolución de Consejo Universitario del N° 1390-2016-R-CU-UDH al N° 1410-2016-R-CU-UDH, en el extremo de la fecha de expedición que dice "Huánuco, 18 de noviembre de 2016", debiendo decir "Huánuco, 28 de noviembre de 2016".

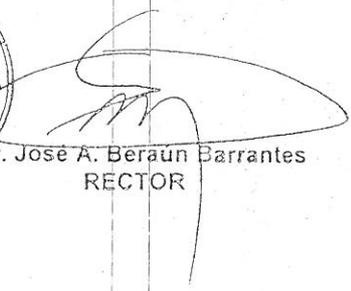
Artículo segundo.- Mantener subsistentes los demás extremos de las Resoluciones de Consejo Universitario del N° 1390-2016-R-CU-UDH al N° 1410-2016-R-CU-UDH.

Regístrese, comuníquese y archívese.



  
Dr. Carlos O. Meléndez Martínez  
SECRETARIO GENERAL (E)



  
Dr. José A. Beraún Barrantes  
RECTOR



**UDH**  
http://www.udh.edu.pe

# UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

LEYES N° 25049 - 26886

RESOLUCIÓN N° 1405-2016-R-CU-UDH.

Huánuco, 18 de noviembre de 2016.

Visto, el Oficio N° 557-2016-VRAC./UDH, de fecha 25 de noviembre de 2016, del Dr. Froilán Escobedo Rivera, Vicerrector Académico de la Universidad de Huánuco, elevando al Rectorado, con opinión favorable, el Oficio N° 335-D-FCEMP-UDH-2016, del Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UDH, haciendo de conocimiento que en Consejo de Facultad de fecha 08 de noviembre de 2016 se aprobó el Currículo y Plan de Estudios 2016 del Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales, expidiéndose la Resolución N° 423-2016-D-CF-FCEMP-UDH de fecha 21 de noviembre de 2016;

## CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con el artículo 40, de la Ley N° 30220, Ley Universitaria, cada universidad determina el diseño curricular de cada especialidad, en los niveles de enseñanza respectivos, de acuerdo a las necesidades nacionales y regionales que contribuyan al desarrollo del país; determinando en la estructura curricular el nivel de estudios de pregrado, la pertinencia y duración de las prácticas pre profesionales, de acuerdo a sus especialidades;

Que, de conformidad con el artículo 67, inciso 67.2.2 de la Ley N° 30220, el Consejo de Facultad es el órgano de gobierno de la Facultad, teniendo como atribución aprobar los currículos y planes de estudio, elaborados por las escuelas profesionales que integren la Facultad;

Que, mediante Resolución N° 423-2016-D-CF-FCEMP-UDH de fecha 21 de noviembre de 2016, se deja sin efecto los alcances de la Resolución N° 013-2016-D-CF-FCEMP-UDH de fecha 08 de abril de 2016 y aprueba el Currículo y Plan de Estudios 2016 del Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales de la Universidad de Huánuco;

Que, es atribución del Consejo Universitario, concordar y ratificar los planes de estudios y de trabajo propuesto por las unidades académicas, de acuerdo al artículo 59, inciso 59.5 de la Ley N° 30220; coherente con el artículo 33, inciso e), del Estatuto de la Universidad de Huánuco; y

Estando a lo acordado por el Consejo Universitario en sesión de fecha 25 de noviembre de 2016, y a lo normado en el Estatuto de la Universidad de Huánuco,

## SE RESUELVE:

**Artículo único.- RATIFICAR el CURRÍCULO Y PLAN DE ESTUDIOS 2016 del PROGRAMA ACADÉMICO DE MARKETING Y NEGOCIOS INTERNACIONALES** de la Universidad de Huánuco, aprobado mediante Resolución N° 423-2016-D-CF-FCEMP-UDH de fecha 21 de noviembre de 2016, expedida por la Facultad de Ciencias Empresariales, en vías de regularización.

Regístrese, comuníquese y archívese.



*[Firma]*  
Dr. R.P. Bernabé Mato Cori  
SECRETARIO GENERAL



*[Firma]*  
Dr. José A. Beraún Barrantes  
RECTOR

Distribución: Rectorado/Vicerrectorado/DGA/dm./Fac.Cs. Empresariales/EAP Marketing/Of. Matricula/Archivo.

CMM



# UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

### RESOLUCIÓN N° 423-2016- D-CF-FCEMP-UDII

Huánuco, 21 de Noviembre de 2016

Visto; en el Consejo de Facultad de fecha 08 de noviembre de 2016, el pedido del Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales Dr. Jorge Luis López Sánchez que deben emitirse nuevas Resoluciones que aprueben los Currículos y Planes de Estudios de los Programas Académicos de Administración de Empresas, Contabilidad y Finanzas, Turismo, Hotelería y Gastronomía y Marketing y Negocios Internacionales; debiendo invocarse en las mismas, artículos vinculantes de la Ley N° 30220 Ley Universitaria y del Estatuto de la Universidad de Huánuco, además, lo establecido en el Modelo de Licenciamiento y su implementación en el Sistema Universitario Peruano elaborado por SUNEDU (noviembre 2015).

#### CONSIDERANDO

Que, conforme a lo dispuesto en el Artículo 8° de la Ley N° 30220 Ley Universitaria, la autonomía inherente a las universidades se ejerce de conformidad con lo establecido en la Constitución, la presente Ley y demás normativa aplicables.

Que, asimismo, el numeral 8.3 del artículo citado en el primer considerando, implica la potestad autodeterminativa para fijar el marco del proceso de enseñanza aprendizaje dentro de la Institución Universitaria. Supone el señalamiento de los planes de estudios, programas de investigación, formas de ingreso y egreso de la institución, etc. es formalmente dependiente del régimen normativo y es la expresión más acabada de la razón de ser de la actividad universitaria.

Que, el artículo 40° de la citada Ley señala que cada universidad determina el diseño curricular de cada especialidad, en los niveles de enseñanza respectivos, de acuerdo a las necesidades nacionales y regionales que contribuyan al desarrollo del país.

Que, el artículo 41° señala que los estudios generales de pregrado son obligatorios. Tienen una duración no menor de 35 créditos. Deben estar dirigidos a la formación integral de los estudiantes. El artículo 42° señala que los estudios específicos y de especialidad de pregrado son los estudios que proporcionan los conocimientos propios de la profesión y especialidad correspondiente. El periodo de estudios debe tener una duración no menor de ciento sesenta y cinco (165) créditos.

Que, de acuerdo al artículo 42° del Estatuto de la Universidad de Huánuco, el Consejo de Facultad es el órgano de gobierno de la Facultad y en el artículo 44°, inciso (c) señala la atribución de aprobar los planes de estudio y las demás actividades académicas y administrativas de la Facultad, los mismos que deben ser notificados al Consejo Universitario; y

Que, de acuerdo a lo acordado en la sesión de Consejo de Facultad del 08 de noviembre de 2016,

#### SE RESUELVE:

Artículo Primero.- DEJAR; sin efecto los alcances de la Resolución N° 013-2016-D-CF-FCEMP-UDII de fecha 08 de abril de 2016 que aprueba el Diseño Curricular de la E.A.P. de Marketing y Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Huánuco que contiene.

Artículo Segundo.- APROBAR; el Currículo de Estudios 2016 del Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales de la Universidad de Huánuco.

Artículo Tercero.- APROBAR; el Plan de Estudios del Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales en 10 ciclos académicos, 214 créditos de los cuales 40 corresponden a estudios generales, 81 créditos a estudios específicos, 84 créditos a estudios de especialidad y 9 créditos corresponden a asignaturas electivas. Además, 2 prácticas pre profesionales en el noveno y décimo semestre de forma obligatoria.

Regístrese, comuníquese, archívese

UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Mg. Rocío Verónica Rasmuzzena Santamaría  
SECRETARIO DOCENTE



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Dr. Jorge Luis López Sánchez  
DECANO



**UDH**  
http://www.udh.edu.pe

# UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO

LEYES N° 25049 - 26886

RESOLUCIÓN N° 617-2016-R-CU-UDH.

Huánuco, 07 de junio de 2016.

Visto, el Oficio N° 172-2016-VRAC./UDH, de fecha 29/04/16, del Dr. Froilán Escobedo Rivera, Vicerrector Académico de la UDH, elevando al Rectorado, con opinión favorable, el Oficio N° 110-D-FCOMP-UDH-2016, del Decano de la Facultad de Ciencias Empresariales de la UDH, haciendo de conocimiento que, en sesión de Consejo de Facultad de fecha 08/04/16, se aprobó el Diseño Curricular 2016 de la E.A.P. de Marketing y Negocios Internacionales, expidiéndose para cuyo efecto la Resolución N° 013-2016-D-CF-FCOMP-UDH; y

## CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con el Artículo 40, de la Ley N° 30220, cada universidad determina el diseño curricular de cada especialidad, en los niveles de enseñanza respectivos, de acuerdo a las necesidades nacionales y regionales que contribuyan al desarrollo del país.

Todas las carreras en la etapa de pregrado se pueden diseñar, según módulos de competencia profesional, de manera tal que a la conclusión de los estudios de dichos módulos permita obtener un certificado, para facilitar la incorporación al mercado laboral. Para la obtención de dicho certificado, el estudiante debe elaborar y sustentar un proyecto que demuestre la competencia alcanzada.

Cada universidad determina en la estructura curricular el nivel de estudios de pregrado, la pertinencia y duración de las prácticas preprofesionales, de acuerdo a sus especialidades.

El currículo se debe actualizar cada tres (3) años o cuando sea conveniente, según los avances científicos y tecnológicos.

La enseñanza de un idioma extranjero, de preferencia inglés, o la enseñanza de una lengua nativa de preferencia quechua o aimara, es obligatoria en los estudios de pregrado.

Los estudios de pregrado comprenden los estudios generales y los estudios específicos y de especialidad. Tienen una duración mínima de cinco años. Se realizan un máximo de dos semestres académicos por año;

Que, asimismo, conforme lo establece el Artículo 67, inciso 67.2.2, de la Ley N° 30220, el Consejo de Facultad es el órgano de gobierno de la Facultad. La conducción y su dirección le corresponden al Decano, de acuerdo con las atribuciones señaladas en la Ley. El Consejo de Facultad tiene como atribución aprobar los currículos y planes de estudio, elaborados por las Escuelas Profesionales que integren la Facultad;

Que, mediante Resolución N° 013-2016-D-CF-FCOMP-UDH, de fecha 08 de abril de 2016, se aprueba el Diseño Curricular 2016 de la Escuela Académico Profesional de Marketing y Negocios Internacionales, Facultad de Ciencias Empresariales de la UDH;

Que, es atribución del Consejo Universitario, concordar y ratificar los planes de estudios y de trabajo propuestos por las unidades académicas, de acuerdo con el Artículo 59, inciso 59.5, de la Ley N° 30220, Ley Universitaria; coherente con el Artículo 33, inciso e, del Estatuto de la UDH; y

Estando a lo acordado por el Consejo Universitario en su sesión de fecha 29 de abril de 2016, y a lo normado en el Estatuto de la Universidad de Huánuco,

## SE RESUELVE:

**Artículo único.- RATIFICAR** la Resolución N° 013-2016-D-CF-FCOMP-UDH, de fecha 08 de abril de 2016, que aprueba el **DISEÑO CURRICULAR 2016** de la **ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE MARKETING Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Huánuco, el mismo que forma parte de la presente resolución.

Regístrese, comuníquese y archívese.



*R.P. Bernabé Mato Cori*  
**R.P. Bernabé Mato Cori**  
**SECRETARIO GENERAL**



*Dr. José A. Beraún Barrantes*  
**Dr. José A. Beraún Barrantes**  
**RECTOR**

Distribución: Rectorado/Vicerrectorado/DGAdm./Fac.Cs.Empresariales/EAP.Mark.yNeg.Inter./Of.Matricula/Archivo.

CMM



**UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

RESOLUCIÓN N° 013-2016-D-CF-FCEMP-UDH

Huánuco, 08 de Abril de 2016

Visto, el Oficio N° 031-2016-Coord.Acad-EAPMNI-UDH, del 08 de Abril de 2016 presentado por el Coordinador Académico de la E.A.P de Marketing y Negocios Internacionales, Ing. Cecilia Rivera López; presentando el Diseño Curricular 2016 de la E.A.P. de Marketing y Negocios Internacionales, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Universidad de Huánuco.

**CONSIDERANDO:**

Que, según lo estipulado en la Ley Universitaria N° 30220 en el Artículo N° 40 "El Currículo se debe actualizar cada tres años o cuando sea conveniente, según los avances científicos y tecnológicos".

Que, según lo establecido en el Estatuto de la Universidad de Huánuco en el Artículo N° 33, dentro de las atribuciones del Consejo Universitario, en el inciso (f) precisa; Ratificar los Planes de Estudio o de trabajo aprobados por las Facultades y demás unidades universitarias.

Que, según lo establecido en el Estatuto de la Universidad de Huánuco en el Artículo N° 44, dentro de las atribuciones del Consejo de Facultad, en el inciso (c) precisa; Aprobar los Planes de Estudios y las demás actividades académicas y administrativas de la Facultad, los mismos que deben ser notificados al Consejo Universitario.

Que, de acuerdo a lo acordado en la Sesión de Consejo de Facultad Ordinario N° 003 del 08 de Abril de 2016, se aprobó el Diseño Curricular 2016 de la E.A.P. de Marketing y Negocios Internacionales, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Universidad de Huánuco, el cual contiene; Marco legal de la carrera, marco institucional (Universidad y la carrera), requisitos de ingreso, modalidad de estudios, fundamentos de la carrera, fundamento metodológico, roles y perfiles de la carrera, organización del currículo (Plan de Estudios), gestión del currículo, servicio de extensión universitaria y proyección social, tabla de equivalencias (Convalidación u homologación de asignaturas) y sumillas.

**SE RESUELVE:**

Artículo Primero.- APROBAR, el Diseño Curricular 2016 de la E.A.P. de Marketing y Negocios Internacionales, de la Facultad de Ciencias Empresariales, de la Universidad de Huánuco, con su respectivo contenido.

Artículo Segundo.- COMUNICAR, el presente dispositivo a la Oficina de Vicerrectorado Académico, para su remisión al Consejo Universitario, según los considerandos.

Regístrese, comuníquese, archívese.



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Mg. Rocío Verónica Rasmussen  
Santamaría  
SECRETARIO DOCENTE



UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

Dr. Jorge Luis López Sánchez  
DECANO

**CONTENIDO**

<b>PRESENTACIÓN</b> .....	04
<b>I. MARCO LEGAL DEL PROGRAMA ACADÉMICO</b> .....	06
<b>II. MARCO INSTITUCIONAL (UNIVERSIDAD y del PROGRAMA ACADÉMICO)</b> .....	06
a.- Visión.....	06
b.- Misión.....	06
c.- Valores.....	06
<b>III. REQUISITOS DE INGRESO</b> .....	07
<b>IV. MODALIDAD DE ESTUDIOS</b> .....	08
<b>V. FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA ACADÉMICO</b> .....	07
5.1. Contexto.....	07
5.2. Historia del Programa Académico.....	08
5.3. Objetivos Institucionales UDH.....	09
5.4. Ámbito del Desempeño Profesional.....	10
5.5. Principios Deontológicos.....	11
<b>VI. FUNDAMENTO METODOLOGICO</b> .....	12
<b>VII. ROLES Y PERFILES DEL PROGRAMA ACADÉMICO</b> .....	14
7.1. Perfil del ingresante.....	14
7.2. Perfil del Graduado.....	15
7.3. Rol y Perfil del docente.....	17
<b>VIII. ORGANIZACIÓN DEL CURRÍCULO</b> .....	19
8.1. Distribución de la asignatura por áreas o estructura del currículo.....	19
8.2. Plan de Estudios.....	26
8.3. Malla Curricular.....	31
<b>IX. GESTIÓN DEL CURRÍCULO</b> .....	32
9.1. Lineamientos Metodológicos de enseñanza aprendizaje.....	32
9.2. Evaluación de Aprendizaje (Sistema de Evaluación).....	32
9.3. Modelo de Sílabo.....	33
9.4. Líneas de Investigación.....	40
9.5. Prácticas pre Profesionales e Internado.....	42
<b>X. SERVICIO DE EXTENSIÓN CULTURAL Y PROYECCIÓN SOCIAL</b> .....	43
<b>XI. SUMILLAS</b> .....	45

## CONTENIDO

### PRESENTACIÓN

El currículo y Plan de estudios del Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales ha sido diseñado con el objetivo de que los futuros profesionales en Marketing y Negocios Internacionales adquieran una formación sistémica y completa desarrollando con ellas sus habilidades, competencias y destrezas necesarias para desarrollarse, tanto en lo científico, tecnológico y humanístico, para que puedan integrarse con éxito en las organizaciones del mundo actual y globalizado; considerando además, el carácter competitivo que deben poseer para destacar en el campo profesional.

Asimismo se cuenta con una moderna infraestructura y tecnología avanzada que hacen solida nuestra formación profesional y para cumplir con tal objetivo, se han considerado tres Tipos de estudios: estudios generales, estudios específicos, estudios de especialidad, asimismo los cursos electivos **(I, II y III)** considerados en el **VIII, IX y IX** ciclo, un taller formativo que debe de participar el estudiante en forma obligatoria como requisito para su graduación, con sus correspondientes asignaturas obligatorias y los créditos respectivos.

Los contenidos temáticos de las asignaturas comprendidas en los estudios especializados han sido seleccionadas teniendo en consideración los Tipos de estudios de especialización que tiene el Programa Académico, es así que en la especialidad de Gestión de Mercados se han considerado los cursos de Investigación de Mercados, Ideas de Negocios, Planes de Negocios de Exportación, Inteligencia de Mercados. En la especialidad de Gestión de Marketing se han considerado los cursos de Marketing, Gerencia de Producto y Publicidad, Taller de Diseño Digital, Marketing Internacional y en la Especialidad de Gestión de Exportaciones se han considerado los cursos de Comercio Internacional, Canales de Distribución, Estrategias de Negocios de Exportación y Comercio Electrónico.

Las prácticas pre profesionales I y II, tienen la finalidad de que los estudiantes se inicien en el ejercicio de la profesión aplicando los conocimientos teórico – prácticos adquiridos en su formación académica y a su vez adquieran las destrezas en la toma de decisiones y en la solución de problemas en las organizaciones.

Se tiene además una relación de cursos electivos, que permitirá al estudiante adquirir una mayor especialización con alguna de los Tipos de estudios como: Atención al cliente, Investigación de Mercados, Marketing Publicitario, Gestión de Exportaciones y Diseño de Productos.

Ing. Cecilia Del Pilar Rivera López  
**Coordinadora Académica**

**I. MARCO LEGAL DEL PROGRAMA ACADÉMICO**

- A. Constitución Política del Perú.
- B. Código Civil.
- C. Ley Universitaria N° 30220.
- D. Estatuto de la Universidad de Huánuco
- E. Reglamento General de la Universidad de Huánuco

**II. MARCO INSTITUCIONAL**

- **UNIVERSIDAD DE HUANUCO**

**VISIÓN**

Universidad acreditada, con excelencia académica en la formación profesional humanística, científica y tecnológica; líder en el desarrollo regional y nacional.

**MISIÓN**

Formamos profesionales de alta calidad humanística, científica y tecnológica, con sensibilidad para contribuir al desarrollo de la región y el país; realizamos investigación comprometida con el desarrollo académico, la formación profesional y la solución de los problemas de nuestra sociedad.

- **ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE MARKETING Y  
NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**VISIÓN**

**Programa Académico de MARKETING Y NEGOCIOS INTERNACIONALES** acreditada, con excelencia académica en la formación profesional humanística, científica y tecnológica; líder en el desarrollo regional y nacional.

**MISIÓN**

Formamos profesionales en Marketing y Negocios Internacionales de alta calidad humanística, científica y tecnológica, con sensibilidad para contribuir al desarrollo de la región y el país; realizamos investigación comprometida con el desarrollo académico, la formación profesional y la solución de los problemas de nuestra sociedad.

Valores

Búsqueda de la verdad

Honestidad

Solidaridad

Identidad Institucional

Creatividad

Compromiso con la calidad

Responsabilidad Social

### **III. REQUISITOS DE INGRESO**

Los requisitos administrativos para postular e ingresar al Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales, se encuentran detallados en el Reglamento de Admisión nivel pregrado – modalidad presencial de la Universidad, siendo la oficina encargada de procesos la oficina Central de Admisión.

### **IV. MODALIDAD DE ESTUDIO.**

El régimen de estudios tiene una duración de cinco años se realiza en dos semestres académicos regulares por año. Con un total de 214 créditos académicos y con currículo flexible. Se entiende por régimen semestral el que se establece dos periodos al año de 17 semanas cada uno, en concordancia con la ley N° 30220, Ley

El régimen de estudios conduce a la obtención del grado de bachiller y el título profesional en Licenciado en Marketing y Negocios internacionales.

## **V. FUNDAMENTOS DEL PROGRAMA ACADÉMICO**

### **5.1. Contexto.**

El Marketing y los Negocios Internacionales es el Programa Académico que se encargan de estudiar, analizar, la realidad del país en las transacciones comerciales privadas o gubernamentales; en ventas, inversiones, logística y transporte que se llevan a cabo entre dos o más regiones, ciudades, naciones, dentro de los límites políticos. Son actividades de negocios de bienes o servicios, son profesionales preparados para enfrentar los desafíos de dirigir y manejar las áreas de comercialización dentro de las organizaciones, y contribuir al desarrollo económico con responsabilidad social.

Así también el crecimiento de las exportaciones a nivel nacional exige la necesidad de formar profesionales capaces de manejar los negocios a nivel global. Es por estas razones que el Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales orienta sus esfuerzos en formar profesionales capaces, con un alto sentido de orden, disciplina, emprendimiento y trabajo en equipo.

**El Marketing**, analiza la gestión comercial de las empresas con el objetivo de captar, retener y fidelizar a los clientes a través de la satisfacción de sus necesidades.

### **Objetivos Académicos**

Formar profesionales capaces de organizar y dirigir el área de comercialización, con un alto nivel de desempeño, contribuyendo con sus conocimientos a la integración de las distintas áreas funcionales de la empresa.

Nuestros Alumnos serán capaces de crear u gestionar su propio emprendimiento en Negocios internacionales, así como saber interpretar los escenarios cambiantes y transformarlos en oportunidades.

Entregar a los profesionales todas las herramientas necesarias que les permita ser exitosos.

Formar profesionales con conocimientos en investigación científica en los tipos de estudios de competencia, fomentando la creación de conocimientos y que puedan extenderse a la comunidad, promoviendo el desarrollo integral.

### **5.2. Historia del Programa Académico**

El Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales se crea como apertura de nuevas opciones profesionales referido al Marketing o de gestión y decisión de nuestras autoridades que se embarcan con ilusión y esperanza en un proyecto de ilimitada proporción.

El 31 de diciembre del 2008 se forma la comisión encargada del estudio de mercado en la ciudad de Huánuco, esto debido a las necesidades de las empresas para internacionalizar su producto, obteniendo como resultado de estudio la factibilidad de crear el Programa Académico universitario de Marketing y Negocios Internacionales, con el objetivo de formar profesionales creativos y competitivos, con una cultura exportadora y con conocimientos de estrategias de mercado, ventas, investigación, posicionamiento del producto entre otras especialidades del Marketing y los Negocios Internacionales.

Siendo así que mediante **RESOLUCION Nro. 292-2009-R-CU-UDH** de fecha 29 de mayo del 2009 se crea la Escuela Académica Profesional de **MARKETING Y NEGOCIOS INTERNACIONALES** en la Universidad de Huánuco.

Ese mismo día con **RESOLUCIÓN Nro. 293-2009-R- CU- UDH**, de fecha 29 DE Mayo 2009, aprobando el Plan Curricular.

Al año siguiente, el 11 de marzo se emite la **RESOLUCIÓN N° 161-2010-R-CU-UDH** de Consejo Universitario, en su artículo primero: Crear la Facultad de Ciencia Empresariales de la Universidad de Huánuco, y el Artículo segundo **ADSCRIBIR** a la Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Huánuco a la Escuela de Marketing y Negocios Internacionales conjuntamente con las Escuelas de Administración de Empresas, Turismo, Hotelería y Gastronomía y la de Contabilidad y Finanzas.

Actualmente se ha aprobado un nuevo Plan curricular con **RESOLUCIÓN N° 617 - 2016-R-CU-UDH** con fecha del 07 de junio del 2016.

El Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales de la Universidad de Huánuco ha formado profesionales en la Modalidad Presencial existiendo un crecimiento anualmente de alumnos por del Programa Académico, así mismo cuenta con número significativo de egresados con el grado de bachiller y titulados que laboran y brindan sus servicios profesionales en las empresas e instituciones públicas de región y del país.

### **5.3. OBJETIVOS INSTITUCIONALES DE LA UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO**

#### **OI-1. Educación de calidad y acreditación**

Desarrollar procesos de enseñanza y aprendizaje de alta calidad, para formar profesionales competitivos, contando para ello con la infraestructura y el equipamiento acorde a estándares de calidad preestablecidos; actualizando permanentemente los currículos de estudio y los perfiles de los graduados según las exigencias laborales, mediante procesos de autoevaluación con fines de acreditar todos nuestros programas educativos.

#### **OI 2. Investigación científica, humanística y tecnológica**

Desarrollar las capacidades de investigación de docentes y estudiantes mediante políticas, normas y procedimientos, enmarcado en las líneas de investigación de cada programa educativo de pregrado y posgrado, de tal forma que el resultado obtenido tenga un impacto socio económico positivo en la sociedad.

#### **OI 3. Proyección y extensión universitaria**

Desarrollar actividades de proyección social y extensión cultural en el contexto de Responsabilidad Social Universitaria, contribuyendo a solucionar problemas de los

sectores sociales vulnerables, de tal forma que se posibilite mejorar la calidad de vida de la población. Asimismo, extender a la comunidad la cultura universitaria mediante la organización de congresos, jornadas, conferencias, etc. Comprende también, la recreación de las manifestaciones artísticas y culturales de la comunidad.

#### **OI 4. Infraestructura académica y administrativa moderna**

Promover el uso racional y ordenado de la infraestructura de la universidad mediante la dotación de ambientes adecuados para el desarrollo de actividades académicas, culturales y deportivas, que permitan una formación integral de profesionales de alta calidad académica, humanística, científica y tecnológica, con sensibilidad para contribuir al desarrollo de la región y el país. Comprende también, la implementación de un sistema de gestión de calidad de los procesos académicos, administrativos, económicos y financieros que permita la evaluación y mejora de los servicios universitarios.

#### **5.4. Ámbito del Desempeño Profesional.**

Los alumnos egresados del Programa de Marketing y Negocios Internacionales estarán aptos para desempeñarse en los siguientes espacios laborales:

- Empresas regionales, nacionales e internacionales.
- En empresas exportadoras, en áreas de comercialización con el exterior.
- Además podrán asumir responsabilidades en entidades públicas como SUNAT – ADUANAS, despachos de relaciones exteriores y asesoría internacional. En instituciones internacionales como: ONU, Naciones Unidas, Banco Mundial, etc.
- De manera independiente creando y dirigiendo su propia empresa o como asesor y consultor de empresas.
- Empresas exportadoras e importadoras.
- Promotor de proyectos para la oferta de exportables nacionales.
- Gerente de empresas nacionales con vocación exportadora.
- Director de Mercadeo Internacional.

- Agregado comercial en embajadas, consulados y cámaras de comercio.
- Consultor en programas de promoción de exportaciones para Pymes.
- Consultor de comercio Internacional y banca de inversión extranjera.
- Funcionario de Agencias de Cooperación Internacional.
- Director de transporte y logística internacional.
- Compañías navieras.
- Agencias de aduana
- Courier internacionales.
- Banca internacional.
- Terminales de almacenamiento.
- Compañías de seguros.
- Supervisoras globales.
- Agencias de carga.
- Puertos y aeropuertos.
- Organismos internacionales: OMC, OMA, IATA, ICC, INTRACEN, UNCTAD.
- Entidades estatales: ADUANAS, MINCETUR, PROMPERÚ, MINISTERIO DE RELACIONES EXTERIORES, ENAPU.
- Otras.

Las competencias profesionales de los egresados del Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales, se encuentran organizadas en tres ámbitos que realizan su actividad como profesional:

**1.- Gestión de Mercados:** Realizar investigaciones de Mercados, con características propias de los productos de la región o país para los mercados nacionales e internacionales.

**2.- Gestión de Marketing:** Diseñar estrategias de ventas para los mercados nacionales e internacionales utilizando las herramientas del marketing.

**3.- Gestión de Exportaciones;** Realizar estrategias de ventas, mediante las investigaciones de mercado y proponer actividades económicas para el mercado exterior a las empresas.

### **5.5. Principios Deontológicos.**

La Deontología es una rama de la ética aplicada, ésta última estudia la conducta de los actos humanos realizados con voluntad y libertad humana, y trata de encausarlos para el bienestar natural del propio ser humano y basándose en el sentido común.

- En tanto, la Deontología consiste en la aplicación de principios y reglas éticas que fundamentan el "deber" y las "normas morales"; entonces la Deontología del Marketing se entiende a partir de su finalidad que es satisfacer las necesidades de los mercados con productos o servicios, basada en un profesionalismo que logre el mayor bienestar posible para la mayoría, y de la mejor manera.
- Es una reflexión filosófica sobre la moral, entendida como las normas que dominan las relaciones humanas, o bien, como los actos que caen bajo esas normas.
- Es el código de conducta o el sistema de principios que guían nuestra existencia y que aplicamos cuando actuamos.
- Comienza donde termina la ley.
- Normas de gobierno corporativo y rendición de cuentas.
- Tener un mecanismo de consulta, seguimiento y auditoría ética
- Mantener y comunicar informes sobre infracciones y violaciones a las leyes y normas establecidas.
- Mantener un sistema de contabilidad confiable y con buenos controles internos.
- Evitar una conducta fraudulenta.
- Aclarar qué es un conflicto de intereses, ofrecimiento o aceptación de regalos permitidos y pagos impropios o inadecuados.
- Manejo y protección de la información.

## **VI. FUNDAMENTO METODOLÓGICO:**

La propuesta curricular del Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales, se encuentra vinculado entre el proceso de enseñanza y aprendizaje con investigación y con extensión y proyección social tal como muestra los siguientes cuadros:

**PROPUESTA CURRICULAR VINCULADO ENTRE EL PROCESO DE ENSEÑANZA  
Y APRENDIZAJE CON INVESTIGACIÓN**

<b>N°</b>	<b>ESTUDIOS GENERALES</b>	<b>CRÉDITOS</b>
1	Metodología de la Investigación Científica	4
2	Economía General	3
3	Microeconomía	4
4	Macroeconomía	4
5	Estadística II	4
6	Investigación de Mercados	5
7	Taller de Inteligencia de Mercado	4
8	Tesis I	4
9	Tesis II	4
10	Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.	4
<b>TOTAL CRÉDITOS</b>		<b>40</b>

Elaborado: Trabajo en Equipo

**PROPUESTA CURRICULAR VINCULADO ENTRE EL PROCESO DE  
ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE CON EXTENSION CULTURAL**

<b>N°</b>	<b>ESTUDIOS GENERALES</b>	<b>CREDITOS</b>
1	Comercio Electrónico	4
2	Fundamentos del Marketing	4
3	Marketing Internacional	4
4	Marketing de Servicio y el Neuromarketing	4
5	Gerencia de Producto y Publicidad	4
6	Estrategia Promocional	4
7	Taller de Ideas de Negocios	4
8	Estrategias de Negocios Internacionales	4
9	Comercio Internacional	3
<b>TOTAL CREDITOS</b>		<b>35</b>

Elaborado: Trabajo en Equipo

## PROPUESTA CURRICULAR VINCLADO ENTRE EL PROCESO DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE CON PROYECCION SOCIAL

N°	ESTUDIOS GENERALES	CREDITOS
1	Liderazgo y Trabajo en Equipo	3
2	Organización de Empresas	3
3	Formulación y Evaluación de Proyectos.	4
4	Promocion y Gestión de Exportación	3
<b>TOTAL CREDITOS</b>		<b>13</b>

Elaborado: Trabajo en Equipo

### VII. ROLES Y PERFILES DEL PROGRAMA ACADÉMICO

#### 7.1. Perfil del ingresante.

El postulante al Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales debe poseer las siguientes cualidades:

- Atracción por la estrategia comercial.
- Interés por la observación de situaciones sociales - comerciales.
- Emprendedor, dinámico, proactivo, competitivo y realista.
- Interés por desarrollar ideas en el campo de los negocios.
- Imaginación, creatividad e iniciativa en el área comercial.
- Atento a estar siempre informado de los proyectos que suceden a su alrededor.
- Capacidad de emprender situaciones nuevas y asumir riesgos.
- Habilidad para negociar.
- Facilidad para relacionarse y comunicarse con las personas.
- Capacidad para liderar, organizar y coordinar equipos de trabajo.

## 7.2. Perfil del Graduado

El profesional egresado del Programa académico de Marketing y Negocios Internacionales, deberá poseer una formación integral, basada en la excelencia académica y caracterizada por una actitud humanista, ética y de responsabilidad social. Es sensible y comprometido con el desarrollo de la sociedad en un contexto global y se orienta al auto mejoramiento continuo como persona y como profesional. Esta formación ligada a que en la actualidad se presentan grandes oportunidades de negocios, debido al contexto actual de globalización de la economía nacional y mundial, que implica otorgar un alto nivel de competitividad a los negocios, otorga grandes oportunidades laborales a nivel global.

- El egresado del Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales de la Universidad de Huánuco estará capacitado para:
- Analizar las variables del medio ambiente Social, económico y competitivo a nivel nacional e internacional.
- Aplicar herramientas para el estudio cualitativo y cuantitativo con la finalidad de evaluar las necesidades, preventivas y gustos de los consumidores para la toma de decisiones racionales, y contar con una base de datos relevantes.
- Realizar todo el proceso del diseño y lanzamiento de nuevos productos la mercado, desde la prueba de concepto, pasando por la prueba de mercado hasta su introducción comercial.
- Diseñar, analizar, ejecutar y evaluar programas promocionales.
- Diseñar estrategias de negociación en sus diferentes de negociación en sus diferentes formas: joint Venture, franquicias, alianzas estratégicas y otros.
- Diseña alternativas para el desarrollo de proyectos de inversión a nivel nacional e internacional.
- Formula y desarrolla procesos técnicos en los campos de administración general.
- Obtiene información comercial del entorno a partir de sistemas de información, hechos a medida de las necesidades: nacionales e internacionales.
- Complementa programas con un enfoque de internacionalización de las empresas, que posibilite al ejecutivo peruano un ámbito de operaciones

más allá de nuestras fronteras, usando eficientemente las estrategias eficaces del comercio electrónico.

- Elabora planes estratégicos y operativos de Marketing con sus respectivos mecanismos de retroalimentación, otorgándoles un enfoque global.
- Logra negociaciones comerciales efectivas bajo un contexto en el que todos ganan
- Crea, dirige, y asume la Gerencia General de cualquier tipo de empresas.
- Asesora empresas de distinto tipo con una filosofía basada en la rentabilidad.
- Manejar las estrategias y tácticas de venta para una exitosa gerencia comercial.
- Elaborar planes estratégicos y operativos de Marketing con sus respectivos mecanismos de retroalimentación, otorgándoles un enfoque global.
- Lograr negociaciones comerciales efectivas bajo un contexto en el que todos ganan.
- Diseñar y ejecutar estudios de mercado ajustándose a los requerimientos de la empresa o clientes que lo soliciten.

- **Relación del Programa con la Unidad de Egresados.**

El Programa desarrollará políticas y estrategias de seguimiento a sus graduados en alianza con la unidad institucional de coordinación de egresados. Para ello realizará: Conversatorios con estudiantes del noveno semestre acerca del Programa Graduados. Participar activamente en los Encuentros de Graduados Amigonianos Participar en convocatoria y selección para distinguir a los mejores graduados en su desempeño laboral y proyección social. Hará seminarios de actualización académica, eventos sociales y vinculación de egresados al Comité Curricular y Consejo de Facultad. Realizará estudios periódicos sobre la situación de los egresados y del impacto del Programa Negocios Internacionales en el medio.

- **Base de Datos.**

El Programa de Negocios mantendrá actualizada la base de datos de sus egresados con la colaboración del Departamento de Registro Académico y sostendrá un intercambio de información permanente, con el objetivo de contactarlos para diversas actividades programadas por la Institución.

Los Negociadores Internacionales del Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales serán profesionales íntegros, comprometidos con el desarrollo social del país, con amplios conocimientos en las áreas de comercio internacional, mercados y finanzas internacionales, capaces de crear, liderar y proyectar la organización hacia una mejor inserción en los mercados internacionales. Podrá desempeñarse en actividades relacionadas con la evaluación y apertura de nuevos mercados, la búsqueda de recursos internacionales para la empresa, la negociación internacional, la estructuración de alianzas estratégicas y las finanzas Internacionales, igualmente adquiere competencias administrativas para servir de apoyo a los procesos organizacionales adelantados por las empresas para la adaptación al ambiente internacional; además, desarrolla una especial capacidad para alcanzar objetivos que permitan la proyección y permanencia de las organizaciones empresariales nacionales en los mercados internacionales.

El Profesional en Marketing y Negocios Internacionales alcanza una formación holística, que le permite liderar proyectos innovadores, no sólo para empresas constituidas, sino en la creación de nuevos emprendimientos; conocedor de las normas y procedimientos técnicos actualizados para garantizar un adecuado desempeño en los temas referentes a los negocios internacionales, que deberá abordar en su desempeño profesional.

### **7.3. Rol y Perfil del Docente.**

Este modelo educativo concibe al profesor como el motor que impulsa las capacidades de los alumnos planificando y diseñando experiencias de aprendizaje, más que las simple transmisión de los contenidos. Entre los rasgos característicos del perfil docente, está la clara conciencia de sus funciones y tareas como guiador del proceso, intelectual, como

transformador, crítico y reflexivo una agente de cambio social y político con profundos conocimientos de los fundamentos epistemológica de su área de competencia en los procesos educativos. Además debe estar dispuesto para el acompañamiento del proceso de aprendizaje de los estudiantes. Es líder y mediador de las interacciones didácticas con una práctica basada en valores, que posibilitan el estímulo a la capacidad crítica y creadora del alumno y promueve en él, el desarrollo del sentido crítico y reflexivo de su rol social frente a la educación. El profesor estimula el desarrollo de las capacidades de los alumno, en consecuencia su formación debe concebirse y realizarse desde la perspectiva de la adquisición y aplicación de estrategias para el alumno aprenda, desarrolle sus capacidades y adquiera consciencia del valor de la creatividad y de la necesidad de ser el como sujeto educativo el resulta y la expresión duradera de la calidad de sus aprendizajes.

El docente debe tener clara conciencia de su condición personal y profesional para el cumplimiento cabal de sus proyecto de vida desde su particular espera de actuación, promoviendo una conciencia ética y valores morales en aras de la construcción de una sociedad más justa, equitativa y solidaria, El roll del profesor, en la educación actual, consiste en favorecer y facilitar a las condiciones para la construcción del conocimiento en el aula como un hecho social en donde alumnos y docentes trabajan en la construcción compartida, entre otros los contenidos actitudinales. El rol del docente es de gran importancia por las complejas responsabilidades que tiene el ser profesor.

El perfil del docente del Programa Académico de Marketing y Negocios internacionales se encuentra comprendido en el Estatuto de la Universidad vigente.

**VIII. ORGANIZACIÓN DEL CURRÍCULO.****8.1. Distribución de la asignatura por áreas o estructura del Currículo.**

El Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales está estructurada para 5 años, con 10 semestres, 17 semanas por ciclo y 214 créditos, con las asignaturas siguientes:

- En el Tipo de estudios generales existen 40 créditos académicos.
- En el Tipo de estudios específicos existen 80 créditos académicos.
- En el Tipo de estudios de especialidades son 94 Créditos que están incluidos con los cursos electivos del Programa académico.
- Un taller formativo durante el desarrollo del Programa académico.
- Practicas I y II que no cuentan con créditos, pero es parte de la formación académica, la misma que se realizan al cumplir con los créditos solicitados en el reglamento de prácticas pre profesionales.

**CUADRO N° 01**

**NÚMERO DE CURSOS Y CRÉDITOS POR CICLOS ACADÉMICOS**  
**Programa Académico de Marketing y Negocios internacionales**  
**Currículo de Estudios 2016**

<b>CICLOS</b>	<b>CURSOS</b>	<b>CREDITOS</b>
CICLO I	6	20
CICLO II	6	20
CICLO III	6	21
CICLO IV	6	22
CICLO V	6	22
CICLO VI	6	22
CICLO VII	6	24
CICLO VIII	5	19
CICLO IX	5	19
CICLO X	4	16
ELECTIVOS	3	9
<b>TOTAL</b>	<b>59</b>	<b>214</b>

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

**CUADRO N° 2**

**CURSO Y CREDITOS POR ESTUDIOS GENERALES**  
**Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales**  
**Currículo de Estudios 2016**

<b>N°</b>	<b>ESTUDIOS GENERALES</b>	<b>CREDITOS</b>
1	Ingles I	3
2	Lenguaje I	4
3	Métodos y Técnicas del Estudio Universitario	3
4	Matemática Básica I	4
5	Psicología General	3
6	Administración General	3
7	Ingles II	3
8	Lenguaje II	4
9	Matemática Básica II	4
10	Economía General	3
11	Contabilidad General	2
12	Ecología y Protección del Medio Ambiente	3
	<b>TOTAL CREDITOS</b>	<b>40</b>

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

**CUADRO N° 3**

**CURSOS Y CRÉDITOS POR ESTUDIOS ESPECÍFICOS**  
**Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales**  
**Currículo de Estudios 2016**

<b>N°</b>	<b>ESTUDIOS ESPECÍFICOS</b>	<b>CRÉDITOS</b>
1	Ingles III	3
2	Matemática Aplicada a los negocios	4
3	Contabilidad de Costos	4
4	Microeconomía	4
5	Ingles IV	3
6	Informática Aplicada a los negocios	4
7	Macroeconomía	4
8	Matemática Financiera	4
9	Derecho Comercial y Empresarial	3
10	Estadística I	4
11	Gerencia Financiera	4
12	Ética y Deontología	4
13	Liderazgo y Trabajo en Equipo	3
14	Estadística II	4
15	Planeamiento Estratégico	4
16	Gestión de la Calidad y Servicio al Cliente	3
17	Investigación de Mercado	5
18	Metodología de la Investigación Científica	4
19	Tesis I	4
20	Tesis II	4
21	Formulación y Evaluación de Proyectos	4
	<b>TOTAL CREDITOS</b>	<b>80</b>

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

**CUADRO N° 4****CURSOS Y CRÉDITOS POR ESTUDIOS ESPECIALIDAD****Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales****Currículo de Estudios 2016**

<b>N°</b>	<b>ESTUDIOS DE ESPECIALIDAD</b>	<b>CREDITOS</b>
1	Organización de Empresas	3
2	Análisis de la Realidad Regional y Nacional	3
3	Fundamentos del Marketing	4
4	Teoría Monetaria y Política Precios	3
5	Marketing	4
6	Finanzas para los Negocios Internacionales	4
7	Marketing de Servicios y el Neuromarketing	4
8	Comercio Internacional	3
9	Canales de Distribución.	4
10	Gerencia del Producto y Publicidad.	4
11	Legislación en Negocios Internacionales y Aduanas	4
12	Gerencia de Ventas	3
13	Taller de Ideas de Negocios	4
14	Estrategias de Negocios Internacionales	4
15	Estrategia Promocional	4
16	Envases y Embalajes	3
17	Taller de Planes de Negocios de Exportación	4
18	Promoción y Gestión de Exportaciones	3
19	Taller de Diseño Digital para Marketing	4
20	Transporte Internacional de Carga	4
21	Taller de inteligencia de Mercado	4
22	Comercio Electrónico.	4
23	Marketing internacional	4
24	Electivo 1	3
25	Electivo 2	3
26	Electivo 3	3
	<b>Total de Créditos</b>	<b>94</b>

Elaboración: Equipo de Trabajo

**CUADRO N° 5**  
**CURSOS Y CRÉDITOS ELECTIVOS I, II y III**  
**Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales**  
**Currículo de Estudios 2016**

<b>N°</b>	<b>Curso Electivos</b>	<b>CREDITOS</b>
01	Gestión de Ventas (electivo)	3
02	Sistema de Información Gerencial (electivo)	3
03	Legislación Turística (electivo)	3
04	Normas Internacionales ( <b>NIC Y NIF</b> ) (electivo)	3
05	Mercados de Valores (electivo)	3
06	Control Interno (electivo)	3
<b>Total de Créditos obligatorios</b>		<b>18</b>

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

**Nota:** De los curso 6 cursos electivos, 3 son obligatorios con 9 créditos.

**CUADRO N° 6**  
**Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales**  
**DISEÑO CURRÍCULAR 2016**

<b>ESTUDIOS</b>	<b>CREDITOS</b>
1 TALLER FORMATIVO	0

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

**CUADRO N° 7**  
**Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales**  
**DISEÑO CURRÍCULAR 2016**

<b>ESTUDIOS</b>	<b>CREDITOS</b>
1 PRACTICAS PRE PROFESIONALES I	0
1 PRACTICAS PRE PROFESIONALES II	0

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

**RESUMEN DE PORCENTAJES DE CURSOS POR TIPOS DE ESTUDIOS****CUADRO N° 8****Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales  
DISEÑO CURRÍCULAR 2016**

<b>ESTUDIOS</b>	<b>CURSOS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
GENERALES	12	19.05%
ESPECÍFICOS	21	37.36%
ESPECIALIDAD	26	43.59%
<b>TOTALES</b>	<b>59</b>	<b>100%</b>

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

**RESUMEN DE PORCENTAJES DE CREDITOS POR TIPOS DE ESTUDIOS****Cuadro N° 9****Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales  
Plan de Estudios 2016**

<b>ESTUDIOS</b>	<b>CREDITOS</b>	<b>PORCENTAJES</b>
GENERALES	40	19.00%
ESPECÍFICOS	80	37.30%
ESPECIALIDAD	94	44.50%
<b>TOTALES</b>	<b>214</b>	<b>100%</b>

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

**CUADRO N° 10**

**RESÚMEN DE PLAN DE ESTUDIOS POR HORAS**  
**Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales**  
**Universidad de Huánuco**  
**Plan de Estudios 2016**

TIPO DE ESTUDIOS	CRÉDITOS	HORAS TEÓRICAS	HORAS PRÁCTICAS	TOTAL	% HORAS	% CRÉDITOS
Estudio Generales	40	28	24	52	18.60%	19%
Estudios Específicos	80	58	44	102	34.11%	37%
Estudios de Especialidad	94	69	50	119	47.29%	44%
<b>TOTAL</b>	<b>214</b>	<b>155</b>	<b>118</b>	<b>273</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

**CUADRO N° 11**

**RESÚMEN DE HORAS Y CRÉDITOS POR CICLO**  
**Programa Académico de Marketing y Negocios Internacionales**  
**Universidad de Huánuco**  
**Plan de Estudios 2016**

CICLO	SEMANTAL			SEMESTRAL			CRÉDITOS
	HT	HP	TH	HT	HP	TH	
I	14	12	26	224	192	416	20
II	14	12	26	224	192	416	20
III	14	14	28	224	224	448	21
IV	16	12	28	256	192	448	22
V	17	10	27	272	160	432	22
VI	16	12	28	256	192	448	22
VII	18	12	30	288	192	480	24
VIII	16	12	28	256	192	448	22
IX	16	12	28	256	192	448	22
X	14	10	24	224	160	384	19
<b>Total</b>	<b>155</b>	<b>118</b>	<b>273</b>	<b>2480</b>	<b>1888</b>	<b>4368</b>	<b>214</b>

**Elaboración: Equipo de Trabajo**

## 8.2.

## PLAN DE ESTUDIOS 2016

## RELACIÓN DE CURSOS- HORAS – CRÉDITOS

## ASIGNATURAS OBLIGATORIAS

## PROGRAMA ACADÉMICO DE MARKETING Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

## CICLO I

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	Horas semanales			Horas semestrales			CRÉDITOS	PRE-REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491601011	GENERAL	INGLÉS I	1	4	5	16	64	80	3	
491601021	GENERAL	LENGUAJE I	3	2	5	48	32	80	4	
491601031	GENERAL	MÉTODOS Y TÉCNICAS DE ESTUDIO UNIVERSITARIO.	2	2	4	32	32	64	3	
491601041	GENERAL	MATEMÁTICA BÁSICA I	3	2	5	48	32	80	4	
491601051	GENERAL	PSICOLOGÍA GENERAL.	3	0	3	48	-	48	3	
491601061	GENERAL	ADMINISTRACIÓN GENERAL.	2	2	4	32	32	64	3	
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			14	12	26	224	192	416	<b>20</b>	

## CICLO II

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	Horas semanales			Horas semestrales			CRÉDITOS	PRE-REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491602011	GENERAL	INGLES II	1	4	5	16	64	80	3	INGLES I
491602021	GENERAL	LENGUAJE II	3	2	5	48	32	80	4	LENGUAJE I
491602031	GENERAL	MATEMÁTICA BASICA II	3	2	5	48	32	80	4	MATEMÁTICA BÁSICA I
491602041	GENERAL	ECONOMÍA GENERAL.	2	2	4	32	32	64	3	ADMINISTRACIÓN GENERAL
491602051	GENERAL	CONTABILIDAD GENERAL	2	2	4	32	32	64	3	MATEMÁTICA BÁSICA I
491602061	GENERAL	ECOLOGÍA Y PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE.	3	0	3	48	-	48	3	PSICOLOGIA GENERAL
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			14	12	26	224	192	416	<b>20</b>	

## CICLO III

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	HORAS SEMANALES			HORAS SEMESTRALES			CRÉDITOS	PRE-REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491603011	ESPECÍFICO	INGLÉS III	1	4	5	16	64	80	3	INGLÉS II
491603021	ESPECÍFICO	MATEMÁTICA APLICADA A LOS NEGOCIOS	3	2	5	48	32	80	4	MATEMÁTICA BÁSICA II
491603031	ESPECÍFICO	CONTABILIDAD DE COSTOS	3	2	5	48	32	80	4	CONTABILIDAD GENERAL

491603041	ESPECÍFICO	MICROECONOMÍA	3	2	5	48	32	80	4	ECONOMÍA GENERAL
491603051	Especialidad	ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS	2	2	4	32	32	64	3	ADMINISTRACIÓN GENERAL
491603061	Especialidad	ANÁLISIS DE LA REALIDAD REGIONAL Y NACIONAL	2	2	4	32	32	64	3	ECONOMÍA GENERAL
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			<b>14</b>	<b>14</b>	<b>28</b>	<b>224</b>	<b>224</b>	<b>448</b>	<b>21</b>	

**CICLO - IV**

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	HORAS SEMANALES			HORAS SEMESTRALES			CRÉDITOS	PRE-REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491604011	ESPECÍFICO	INGLÉS IV	1	4	5	16	64	80	3	INGLÉS III
491604021	ESPECÍFICO	INFORMÁTICA APLICADA A LOS NEGOCIOS	3	2	5	48	32	80	4	MATEMÁTICA APLICADA A LOS NEGOCIOS
491604031	Especialidad	FUNDAMENTOS DEL MARKETING	4	0	4	64	-	64	4	ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS.
491604041	ESPECÍFICO	MACROECONOMÍA	3	2	5	48	32	80	4	MICROECONOMÍA
491604051	ESPECÍFICO	MATEMÁTICA FINANCIERA	3	2	5	48	32	80	4	CONTABILIDAD DE COSTOS
491604061	ESPECÍFICO	DERECHO COMERCIAL Y EMPRESARIAL	2	2	4	32	32	64	3	ANÁLISIS DE LA REALIDAD REGIONAL Y NACIONAL
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			<b>16</b>	<b>12</b>	<b>28</b>	<b>256</b>	<b>192</b>	<b>448</b>	<b>22</b>	

**CICLO - V**

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	HORAS SEMANALES			HORAS SEMESTRALES			CRÉDITOS	PRE-REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491605011	ESPECÍFICO	ESTADÍSTICA I	3	2	5	48	32	80	4	INFORMÁTICA PARA LOS NEGOCIOS
491605021	ESPECÍFICO	GERENCIA FINANCIERA	3	2	5	48	32	80	4	MATEMÁTICA FINANCIERA
491605031	Especialidad	TEORÍA MONETARIA Y POLÍTICA DE PRECIOS.	2	2	4	32	32	64	3	MACROECONOMÍA
491605041	Especialidad	MARKETING	3	2	5	48	32	80	4	FUNDAMENTOS DEL MARKETING
491605051	ESPECÍFICO	ÉTICA Y DEONTOLOGÍA	4	0	4	64	-	64	4	DERECHO COMERCIAL Y EMPRESARIAL
491605061	ESPECÍFICO	LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO	2	2	4	32	32	64	3	ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			<b>17</b>	<b>10</b>	<b>27</b>	<b>272</b>	<b>160</b>	<b>432</b>	<b>22</b>	

**CICLO - VI**

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	HORAS SEMANALES			HORAS SEMESTRALES			CRÉDITOS	PRE-REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491606011	ESPECÍFICO	ESTADÍSTICA II	3	2	5	48	32	80	4	ESTADÍSTICA I
491606021	Especialidad	FINANZAS PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES	3	2	5	48	32	80	4	GERENCIA FINANCIERA
491606031	Especialidad	MARKETING DE SERVICIOS Y EL NEUROMARKETING	3	2	5	48	32	80	4	MARKETING
491606041	ESPECÍFICO	PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO	3	2	5	48	32	80	4	ÉTICA Y DEONTOLOGÍA
491606051	Especialidad	COMERCIO INTERNACIONAL	2	2	4	32	32	64	3	TEORÍA MONETARIA Y POLÍTICA DE PRECIOS.
491606061	ESPECÍFICO	GESTIÓN DE LA CALIDAD Y SERVICIO AL CLIENTE	2	2	4	32	32	64	3	DERECHO COMERCIAL EMPRESARIAL.
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			16	12	28	256	192	448	<b>22</b>	

**CICLO - VII**

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	HORAS SEMANALES			HORAS SEMESTRALES			CRÉDITOS	PRE-REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491607011	ESPECÍFICO	INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	4	2	6	64	32	96	5	FINANZAS PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES
491607021	Especialidad	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.	3	2	5	48	32	80	4	COMERCIO INTERNACIONAL.
491607031	Especialidad	GERENCIA DE PRODUCTO Y PUBLICIDAD.	3	2	5	48	32	80	4	MARKETING DE SERVICIOS Y NEUROMARKETING.
491607041	ESPECÍFICO	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA	3	2	5	48	32	80	4	ESTADÍSTICA II
491607051	Especialidad	LEGISLACIÓN EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ADUANAS	3	2	5	48	32	80	4	COMERCIO INTERNACIONAL.
491607061	Especialidad	GERENCIA DE VENTAS.	2	2	4	32	32	64	3	GESTIÓN DE LA CALIDAD Y SERVICIO AL CLIENTE.
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			18	12	30	288	192	480	<b>24</b>	

## CICLO - VIII

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	HORAS SEMANALES			HORAS SEMESTRALES			CRÉDITOS	PRE-REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491608011	Especialidad	TALLER DE IDEAS DE NEGOCIOS	3	2	5	48	32	80	4	INVESTIGACIÓN DE MERCADO
491608021	ESPECÍFICO	TESIS I	3	2	5	48	32	80	4	METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA
491608031	Especialidad	ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES	3	2	5	48	32	80	4	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.
491608041	Especialidad	ESTRATEGIA PROMOCIONAL.	3	2	5	48	32	80	4	GERENCIA DE PRODUCTO Y PUBLICIDAD.
491608051	Especialidad	ENVASES Y EMBALAJES	2	2	4	32	32	64	3	LEGISLACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES
	Especialidad	ELECTIVO I	2	2	4	32	32	64	3	
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			16	12	28	256	192	448	<b>22</b>	

## CICLO - IX

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	HORAS SEMANALES			HORAS SEMESTRALES			CRÉDITOS	PRE - REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491609011	Especialidad	TALLER DE PLANES DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN	3	2	5	48	32	80	4	TALLER DE IDEAS DE NEGOCIOS
491609021	ESPECÍFICO	TESIS II	3	2	5	48	32	80	4	TESIS I
491609031	Especialidad	PROMOCION Y GESTIÓN DE EXPORTACIÓN	2	2	4	32	32	64	3	ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES.
491609041	Especialidad	TALLER DE DISEÑO DIGITAL PARA MARKETING	3	2	5	48	32	80	4	ESTRATEGIA PROMOCIONAL.
491609051	Especialidad	TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA	3	2	5	48	32	80	4	ENVASES Y EMBALAJES
	Especialidad	ELECTIVO II	2	2	4	32	32	64	3	
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			16	12	28	256	192	448	<b>22</b>	

## CICLO - X

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	HORAS SEMANALES			HORAS SEMESTRALES			CRÉDITOS	PRE - REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH		
491610011	ESPECÍFICO	FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN PROYECTOS	3	2	5	48	32	80	4	TESIS II

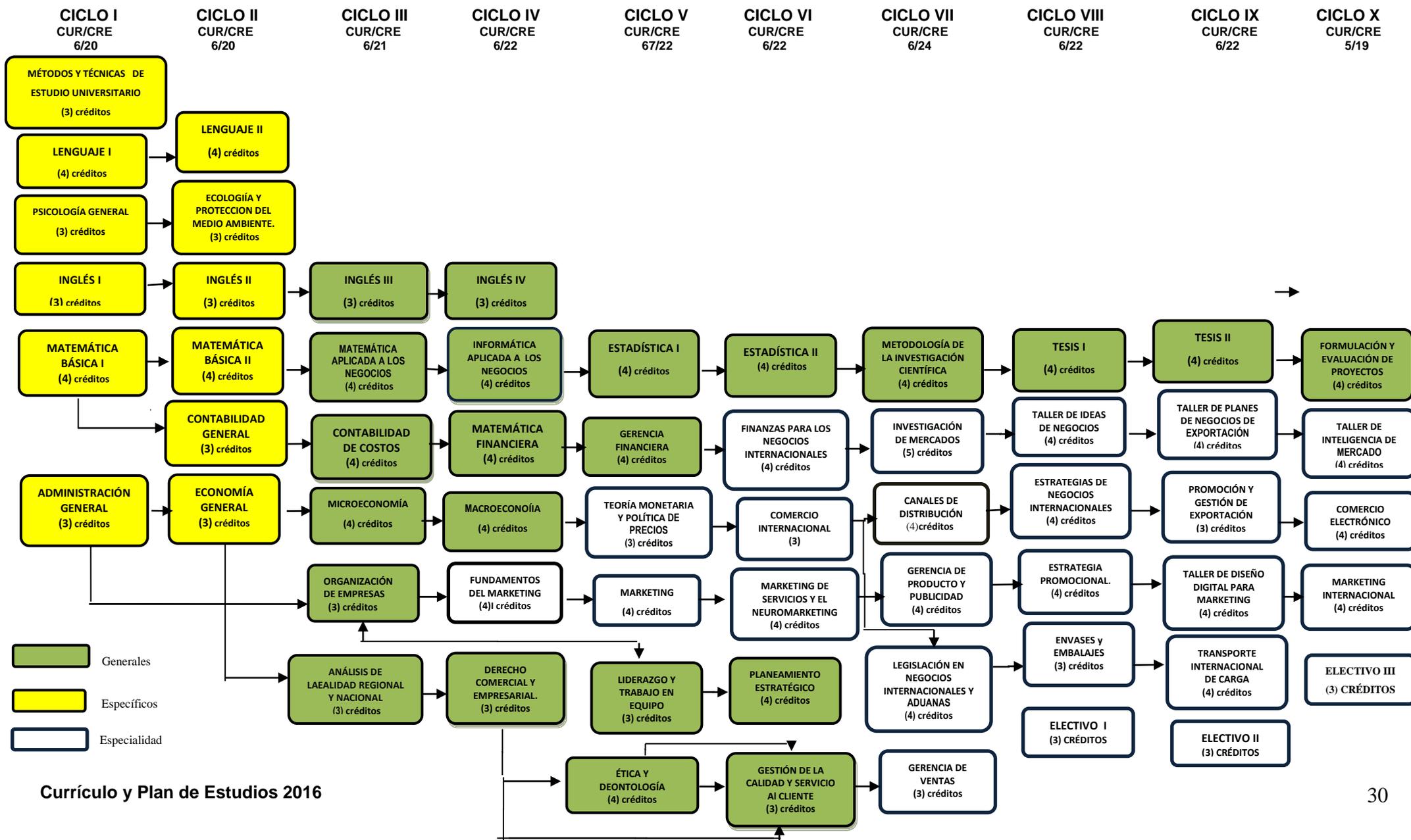
491610021	Especialidad	TALLER DE INTELIGENCIA DE MERCADO	3	2	5	48	32	80	4	TALLER DE PLANES DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN.
491610031	Especialidad	COMERCIO ELECTRÓNICO	3	2	5	48	32	80	4	PROMOCIÓN Y GESTIÓN DE EXPORTACIÓN
491610041	Especialidad	MARKETING INTERNACIONAL	3	2	5	48	32	80	4	TALLER DE DISEÑO DIGITAL PARA MARKETING.
	Especialidad	ELECTIVO III	2	2	4	32	32	64	3	
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>			<b>14</b>	<b>10</b>	<b>24</b>	<b>224</b>	<b>160</b>	<b>384</b>	<b>19</b>	

**PLAN DE ESTUDIOS 2016**  
**RELACIÓN DE CURSOS- HORAS – CRÉDITOS**  
**ASIGNATURAS ELECTIVAS**

**PROGRAMA ACADÉMICO DE MARKETÍNG Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**

CÓDIGO	TIPO DE ESTUDIOS	ASIGNATURAS	Horas semanales			Horas semestrales			CREDITOS	CICLO	PRE-REQUISITO
			HT	HP	TH	HT	HP	TH			
491613011	Especialidad	GESTIÓN DE VENTAS	2	2	4	32	32	64	3	IX	PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO.
491613021	Especialidad	SISTEMA DE INFORMACIÓN GERENCIAL	2	2	4	32	32	64	3	VIII	INVESTIGACIÓN DE MERCADO.
491613031	Especialidad	LEGISLACIÓN TURÍSTICA	3	0	3	48	-	48	3	VIII	GESTIÓN DE LA CALIDAD Y SERVICIO AL CLIENTE.
491613041	Especialidad	NORMAS INTERNACIONALES (NIC Y NIF)	2	2	4	32	32	64	3	X	TALLER DE IDEAS DE NEGOCIOS.
491613051	Especialidad	MERCADOS DE VALORES	2	2	4	32	32	64	3	IX	FINANZAS PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES.
491613061	Especialidad	CONTROL INTERNO	2	2	4	32	32	64	3	X	TEORÍA MONETARIA Y POLÍTICA DE PRECIOS.
<b>TOTAL DE CRÉDITOS</b>									<b>18</b>		
<b>TOTAL DE CRÉDITOS OBLIGATORIOS</b>									<b>9</b>		
<b>TOTAL DE ELECTIVOS OBLIGATORIOS</b>									<b>3</b>		

8.3 MALLA CURRÍCULAR



## **IX. GESTIÓN DEL CURRÍCULO**

### **9.1. Lineamientos Metodológicos de enseñanza aprendizaje.**

#### **MEDIOS Y MATERIALES**

1. **Medios:** Estudio de casos prácticos, lecturas seleccionadas.
2. **Materiales:** Bibliografía recomendada, módulo de estudio, direcciones Electrónicas relacionadas con la asignatura, calculadora Financiera, equipo multimedia.

#### **REQUISITOS DE APROBACIÓN**

1. Asistencia a clases teóricas y prácticas 70% como mínimo.
2. La nota final corresponde al promedio de las (3) evaluaciones: Tareas Académicas, Exámen de Medio Curso y Examen Final.
3. El exámen sustitutorio reemplazará al exámen final o parcial solamente.
4. Para que el alumno apruebe el curso, la nota final debe ser mayor o igual a 10.50

### **9.2. Evaluación de Aprendizaje (Sistema de Evaluación)**

#### **EVALUACIÓN**

El proceso de evaluación del aprendizaje del estudiante se realiza de acuerdo al reglamento general de estudios del nivel pre grado aprobado según resolución.

### 9.3. Modelo de Sílabo



**UDH**  
UNIVERSIDAD DE HUÁNUCO  
<http://www.udh.edu.pe>

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

### PROGRAMA ACADÉMICO DE MARKETING Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

#### DATOS INFORMATIVOS

1.1	Asignatura	:	<b>Matemática Financiera</b>
1.2	Código	:	0102030405
1.3	Pre-requisito	:	Matemática Básica II
1.4	Naturaleza	:	Obligatorio
1.5	Ciclo	:	III
1.6	Semestre Académico	:	2015-I (Del / / al / / )
1.7	Créditos	:	04( HT: 02; HP: 03)
1.8	Docente	:	

#### 1.1.1.1 II. SUMILLA

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos

**Carácter:** Teórico práctico.

**Propósito:** Contribuir a que el estudiante adquiera destrezas en la toma de decisiones financieras basadas en cálculos básicos de Matemática Financiera.

**Contenido:** Nociones Preliminares. Interés Simple y Compuesto. Los Seis Factores de la Matemática Financiera. Simulación Financiera. Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Razón Beneficio Costo. Inflación. Depreciación.

#### 1.1.1.2 III. COMPETENCIA GENERAL

Adquiere destrezas en cálculos básicos de la Matemática Financiera como interés nominal, interés efectivo, uso de los factores y analiza las técnicas para evaluar alternativas económicas y financieras considerando el valor presente, tasa de retorno y la razón beneficio / costo.

#### IV. PROGRAMACIÓN DE UNIDADES

##### PRIMERA UNIDAD: NOCIONES PRELIMINARES

##### COMPETENCIAS

Conceptualiza correctamente el valor del dinero en el tiempo.

Valora el papel de la Matemática Financiera en la toma de decisiones.

##### CONTENIDOS PROCEDIMENTALES

Comprende los conceptos básicos y la terminología de la Matemática Financiera.

**CONTENIDOS ACTITUDINALES**

Explica el rol de la Matemática Financiera en el proceso de toma de decisiones.

CONTENIDOS CONCEPTUALES	METODOLOGÍA	DURACIÓN	% AVANC
<b>NOCIONES PRELIMINARES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>El dinero y el sistema financiero</i></li> <li>- <i>Los bancos</i></li> <li>- <i>El sistema financiero</i></li> <li>- <i>Banco Central de Reserva del Perú</i></li> <li>- <i>Superintendencia de Banca y Seguros y AFP</i></li> <li>- <i>Conceptualización de la Matemática Financiera</i></li> <li>- <i>¿Qué son las finanzas?</i></li> <li>- <i>Financiamiento interno y externo</i></li> <li>- <i>Mercado financiero</i></li> <li>- <i>Valor del dinero en el tiempo</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clases teóricas.</li> <li>- Lecturas recomendadas.</li> </ul>	<b>Semana 1</b>	7.14%
		<b>Semana 2</b>	14.28%

EVALUACIÓN: CONTROL DE LECTURA

**SEGUNDA UNIDAD: INTERÉS SIMPLE Y COMPUESTO****COMPETENCIAS**

Define el período de capitalización, la tasa de interés, nominal, tasa de interés efectiva y el período de pago.

**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**

Realiza cálculos relacionados con el interés y con la tasa de interés.

Calcula el interés simple y compuesto para uno o más períodos.

**CONTENIDOS ACTITUDINALES**

Desarrolla aptitudes para hacer cálculos de matemática financiera, utilizando períodos y capitalización diferentes a un año.

CONTENIDOS CONCEPTUALES	METODOLOGÍA	DURACIÓN	% AVANC
<b>INTERÉS SIMPLE Y COMPUESTO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- <i>Interés simple</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>o <i>Interés</i></li> <li>o <i>Tasa de interés</i></li> </ul> </li> <li>- <i>Equivalencia</i></li> <li>- <i>Interés simple para más de un período</i></li> <li>- <i>Interés al rebatir</i></li> <li>- <i>Interés total</i></li> <li>- <i>Interés compuesto</i></li> <li>- <i>Tasa de interés: Nominal y efectiva</i></li> <li>- <i>Tasas equivalentes</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Clases teóricas.</li> <li>- Solución de ejercicios y casos.</li> <li>- Lecturas recomendadas.</li> </ul>	<b>Semana 3</b>	21.42%
		<b>Semana 4</b>	28.56%

EVALUACIÓN: PRÁCTICA CALIFICADA Nº 1

**TERCERA UNIDAD: LOS SEIS FACTORES DE LA MATEMÁTICA FINANCIERA****COMPETENCIAS**

Realiza cálculos del valor del dinero en el tiempo, en escenarios actuales y futuros.  
Calcula los flujos de efectivo a partir de su valor actual y de su valor futuro.

**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**

Demuestra cada uno de los seis factores y hace uso de ellos en cálculos de capitalización, actualización y anualidades de flujos de dinero.

**CONTENIDOS ACTITUDINALES**

Entiende y valora la demostración de las fórmulas de los factores de matemática financiera y la forma cómo se utilizan.

CONTENIDOS CONCEPTUALES	METODOLOGÍA	DURACIÓN	% AVANC
<b>LOS SEIS FACTORES DE LA MATEMÁTICA FINANCIERA</b> - Los Seis Factores de la Matemática Financiera - Factores simples: o Factor simple de capitalización o Factor simple de actualización - Factores con series uniformes o anualidades vencidas: o Factor de actualización de la serie o Factor de recuperación de capital o Factor de capitalización de la serie o Factor de depósito al fondo de amortización - Relación entre factores - Series o anualidades anticipadas - Series o anualidades diferidas - Casos resueltos: o Determinación de la tasa de interés o Compensación por Tiempo de Servicio o Créditos con Cuota Inicial	- Clases teóricas. - Solución de ejercicios y casos. - Lecturas recomendadas.	<b>Semana 5</b>	35.70%
		<b>Semana 6</b>	42.84%
		<b>Semana 7</b>	49.98%

PRÁCTICA CALIFICADA N° 2

EXÁMEN DE MEDIO CURSO:

**Semana 8**

**CUARTA UNIDAD: SIMULACIÓN FINANCIERA****COMPETENCIAS**

Realiza cálculos de simulación financiera con los sistemas de cuotas iguales, amortizaciones iguales y amortizaciones diferidas.

**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**

Resuelve casos de préstamos y ahorros de entidades financieras.

**CONTENIDOS ACTITUDINALES**

Evalúa alternativas con base en el valor presente, valor futuro y el costo capitalizado.

CONTENIDOS CONCEPTUALES	METODOLOGÍA	DURACIÓN	% AVANC
<b>SIMULACIÓN FINANCIERA</b> - Sistema de cuotas iguales - Sistema de amortizaciones iguales - Sistema de amortizaciones diferidas - Uso de simuladores financieros con Microsoft Excel	- Clases teóricas. - Solución de ejercicios y casos. - Lecturas recomendadas.	<b>Semana 9</b>	57.12%
		<b>Semana 10</b>	64.26%

TALLER GRUPAL

**QUINTA UNIDAD: VALOR ACTUAL NETO, TASA INTERNA DE RETORNO Y RAZÓN BENEFICIO COSTO**

**COMPETENCIAS**

Selecciona la mejor entre dos o más alternativas de inversión, utilizando los métodos de evaluación: VAN, TIR y Razón B/C.

**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**

Calcula la tasa interna de retorno, el valor actual neto y la razón beneficio costo mediante una ecuación de flujos periódicos de dinero.

**CONTENIDOS ACTITUDINALES**

Entiende el análisis y los criterios de decisión de la tasa interna de retorno y el valor actual neto en la evaluación de proyectos de inversión.

CONTENIDOS CONCEPTUALES	METODOLOGÍA	DURACIÓN	% AVANC
<b>VALOR ACTUAL NETO, TASA INTERNA DE RETORNO Y RAZÓN BENEFICIO COSTO</b> - Introducción - Valor actual neto o Criterios de decisión - Tasa interna de retorno o Criterios de decisión - Razón beneficio costo o Criterios de decisión	- Clases teóricas. - Solución de ejercicios y casos. - Lecturas recomendadas.	<b>Semana 11</b>	71.40%
		<b>Semana 12</b>	78.54%

PRÁCTICA CALIFICADA Nº 3

**SEXTA UNIDAD: INFLACIÓN****COMPETENCIAS**

Calcula el valor presente de un capital o un flujo de dinero considerando la tasa de inflación.

Define el significado de una tasa de interés real y calcula el valor futuro considerando la inflación.

**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**

Resuelve casos relacionados al valor del dinero en el tiempo, considerando la inflación.

**CONTENIDOS ACTITUDINALES**

Considera la importancia de la inflación en los análisis financieros.

CONTENIDOS CONCEPTUALES	METODOLOGÍA	DURACIÓN	% AVANC
<b>INFLACIÓN</b> - Definición - Causas que originan la inflación - La inflación y los ahorros bancarios - Tasa de interés ajustada por inflación - Tasa de interés real - Inflación acumulada - Proyección de la inflación	- Clases teóricas. - Solución de ejercicios y casos. - Lecturas recomendadas.	<b>Semana 13</b>	85.68%

**TALLER GRUPAL****SÉPTIMA UNIDAD: DEPRECIACIÓN****COMPETENCIAS**

Calcula la depreciación de un activo con el propósito de recuperar su inversión.

**CONTENIDOS PROCEDIMENTALES**

Resuelve caso utilizando los métodos de depreciación en línea recta, saldo decreciente y fondo de amortización.

**CONTENIDOS ACTITUDINALES**

Valora la importancia de la depreciación y su consideración en los estados financieros.

CONTENIDOS CONCEPTUALES	METODOLOGÍA	DURACIÓN	% AVANC
<b>DEPRECIACIÓN</b> - Concepto de depreciación - Causas de la depreciación - Términos empleados en el cálculo de la depreciación - Métodos de depreciación	- Clases teóricas. - Solución de ejercicios y casos. - Lecturas recomendadas.	<b>Semana 14</b>	92.82%

<ul style="list-style-type: none"> <li>○ Método de depreciación en línea recta</li> <li>○ Método de depreciación de saldo decreciente <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Método del fondo de amortización</li> <li>○ Método del interés sobre la inversión</li> </ul> </li> <li>- Efecto de la depreciación sobre el impuesto a la renta</li> </ul>		<b>Semana 15</b>	100.00%
---	--	------------------	---------

## PRÁCTICA CALIFICADA Nº 4

EXÁMEN FINAL:

**Semana 16**

EXÁMEN SUSTITUTORIO:

**Semana 17****V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS****8.2 ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE****1. Enseñanza de las matemáticas a partir de su propia génesis**

La asignatura debe ser enseñada considerando las capacidades intelectuales de los estudiantes y no a partir de la sistematicidad que caracteriza a la propia Matemática Financiera. Tiene que ser concebida de acuerdo con el desarrollo natural de los estudiantes, recreando siempre los conceptos matemáticos.

**2. Enseñanza orientada hacia la resolución de ejercicios y casos**

La resolución de ejercicios y casos permite que el estudiante desarrolle su capacidad de buscar ideas y estrategias para llegar a una solución adecuada.

**3. Enseñanza de las matemáticas orientada hacia objetivos formativos**

Los estudiantes deben concebir las matemáticas como parte de su formación profesional, la cual les servirá tanto para el desarrollo de sus potencialidades intelectuales como para un mejor y eficiente desenvolvimiento en la sociedad.

**4. Enseñanza basada en las tecnologías de la información y comunicación**

Existen programas informáticos, que usados adecuadamente, permiten resolver los ejercicios y casos en menor tiempo; sin embargo, no debería sustituir, por ningún motivo, la presencia y el papel fundamental del docente.

**8.2 MEDIOS Y MATERIALES**

1. **Medios:** Estudio de casos prácticos, lectura seleccionadas.

2. **Materiales:** Bibliografía recomendada, módulo de estudio, direcciones electrónicas relacionadas con la asignatura, calculadora financiera, equipo multimedia.

**1.1.1.3 VI. EVALUACIÓN**

La evaluación será permanente de acuerdo a lo establecido en el Reglamento General de Estudios. Se realiza en base al 100% de los temas tratados y al logro de las competencias propuestas en cada unidad de estudio. Comprende los siguientes aspectos:

1. Tareas Académicas (T.A)
  - Prácticas calificadas
  - Talleres grupales.
2. Exámen de Medio Curso (E.M.C.)
3. Exámen Final. (E.F.)

**VII. REQUISITOS DE APROBACIÓN**

1. Asistencia a clases teóricas y prácticas 70% como mínimo.
2. La nota final corresponde al promedio de las (3) evaluaciones: Tareas Académicas, Examen de Medio Curso y Examen Final.
3. El exámen sustitutorio reemplazará al exámen de medio curso o final solamente.
4. Para que el alumno apruebe el curso, la nota final debe ser mayor o igual a 10.5.

**VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS****8.1 BIBLIOGRAFÍA BÁSICA**

- ESPINOZA Abdías. Manual del Analista Financiero. Sociedad de Ingenieros Economistas. Lima,
- GARCIA. Matemáticas Financieras. Editorial PEARSON.
- LÓPEZ SÁNCHEZ JORGE. Módulo Básico de Matemática Financiera. UDH. 2010.

**8.2 BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA**

- RIGGS. Ingeniería Económica. Editorial ALFAOMEGA, 4º Edición, 2002.
- WHITE. Ingeniería Económica. Editorial LIMUSA. 2º Edición 2001.
- GITMAN. Principios de Administración Financiera. Editorial PEARSON, 8º Edición, 2000.
- BLANK. Ingeniería Económica. Editorial Mc GRAW-HILL, 4º Edición, 1999.
- OCHOA. Administración Financiera. Editorial Mc GRAW-HILL. 1º Edición 2002.
- KIYOSAKI, Robert. Padre rico padre pobre. Editorial Aguilar, 2005.

## 9.4. Líneas de Investigación

### CURSOS ELECTIVOS DE ESPECIALIZACIÓN

Los estudiantes tendrán la posibilidad de llevar cursos electivos no obligatorios con el objetivo de que puedan especializarse en una o más de las áreas que se ofrecen: Gestión de Mercados, Gestión de Marketing, Gestión de Exportaciones. Estas especializaciones se obtendrán cursando una secuencia de asignaturas obligatorias del Plan de Estudios, que serán los prerrequisitos para el curso electivo de especialización.

Concluida la secuencia de estudios y cumpliendo con las exigencias de las evaluaciones, los estudiantes tendrán la posibilidad de obtener una certificación otorgada por la Universidad de Huánuco, por la especialización cursada.

CURSO ELECTIVO	ESPECIALIZACIÓN
Sistema de Información Gerencial / Legislación Turística	Gestión de Investigación de Mercados.
Gestión de Ventas / Mercados de Valores	Gestión de Marketing.
Normas Internacionales (NIC Y NIF). / Control Interno.	Gestión de Exportaciones.

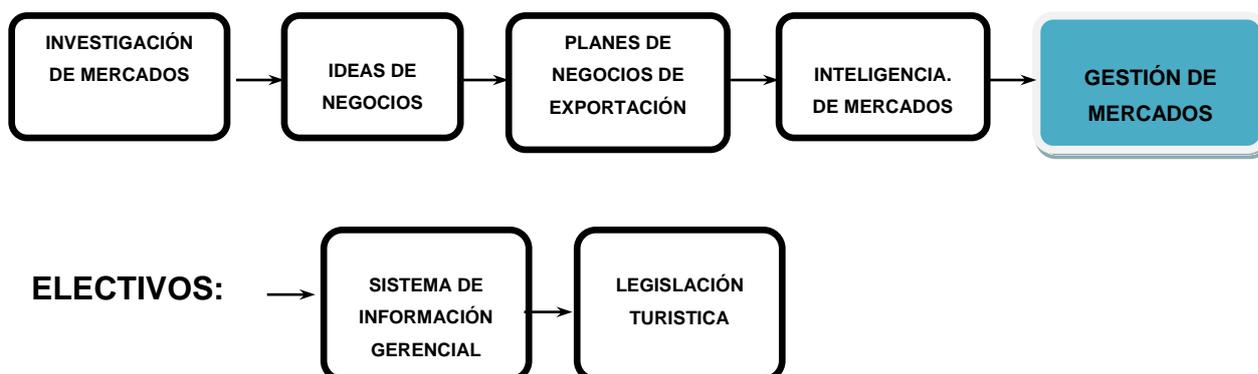
### ESPECIALIDADES:

#### 1.- ESPECIALIDAD: INVESTIGACIÓN DE MERCADO

##### GESTIÓN DE MERCADO

La asignatura dotara al alumno de las herramientas que facilitaran el estudio de la oferta y la demanda y sus factores que determinan su comportamiento en la economía, local, nacional, el papel del estado para regular los diferentes tipos de mercado así también esto le permitirá

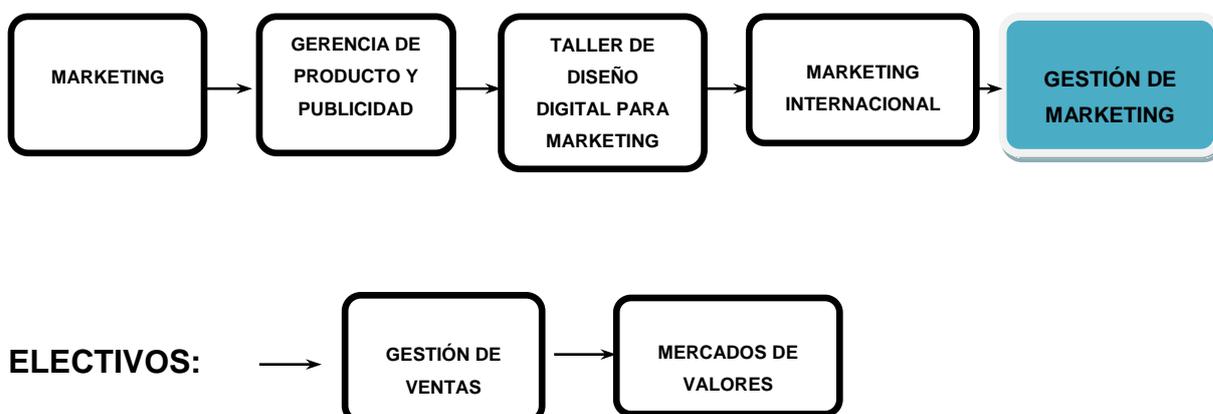
tomar decisiones con mayor precisión y menor riesgo en la implementación de estrategias de mercado.



## 2.- ESPECIALIDAD: GESTIÓN DE MARKETING.

### GESTIÓN DE MARKETING

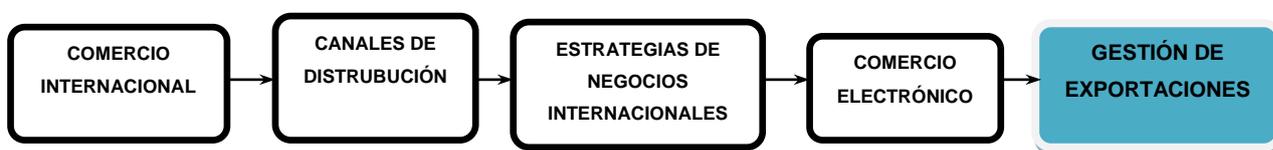
La asignatura busca impulsar el dominio de conocimientos que permitan el desarrollo de productos dentro de un entorno competitivo. Por ello se realiza un recorrido que parte de la información del mercado y finaliza en el lanzamiento de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes. Se abarcará temas como la introducción al diseño de producto, ciclo de vida del producto, proceso de creación de producto, Identificación de necesidades de clientes, desarrollo de modelos técnicos del producto, generación de concepto de productos, diseño para fabricación y ensamblaje, carteras de productos, análisis del valor, interacción entre el diseño del producto y el diseño del proceso, elementos que caracterizan la personalización del producto, factores de éxito y de fracaso de un producto, estrategias para la introducción de nuevos productos, proceso de desarrollo de nuevos productos, entre otros.



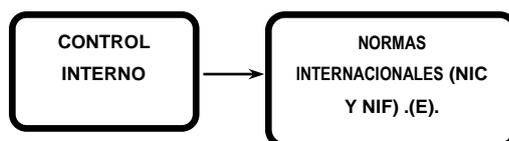
### 3.- ESPECIALIDAD: GESTIÓN DE EXPORTACIONES

#### GESTIÓN DE EXPORTACIONES

La asignatura permitirá que el alumno conozca las herramientas necesarias para iniciar una actividad exportadora, determinando los mercados posibles para productos determinados y de esta manera poder establecer y definir las estrategias para interactuar con mercados internacionales.



#### ELECTIVOS:



#### 9.5. Prácticas pre Profesionales e Internado

#### ÁREA DE PRÁCTICAS PRE - PROFESIONALES

##### PRÁCTICA PRE-PROFESIONAL I

Puede realizarse en las diversas organizaciones públicas y privadas. Las actividades a realizarse deberán guardar relación con el área de formación especializada del programa académico de Marketing y Negocios Internacionales, tales como:

Marketing, Investigación de mercado, Gerencia del Producto y Envases / embalajes, Gerencia financiera, Marketing de servicios y otros.

Las PPP consideran las modalidades siguientes:

- Por convenio entre la Universidad de Huánuco con organizaciones públicas o privadas,
- A solicitud de alguna organización pública o privada y
- A solicitud del estudiante interesado.

Las actividades a realizarse deben guardar relación con el área de formación especializada del Programa Académico.

Es requisito para desarrollar las Prácticas Pre Profesional I, cumplir con los créditos según el reglamento establecido.

Las PPP se desarrollan en dos períodos, denominados Prácticas Pre Profesionales I y Prácticas Pre Profesionales II, en cumplimiento a lo establecido en el Reglamento de Prácticas Pre Profesionales de la Facultad de Ciencias Empresariales vigente.

## **X.- SERVICIO DE EXTENSIÓN CULTURAL Y PROYECCIÓN SOCIAL**

### **• EXTENSIÓN CULTURAL**

Extensión Cultural, son las actividades, con que cuenta la Universidad de Huánuco, para ampliar y divulgar sus servicios, a favor de quienes no son sus estudiantes regulares, mediante seminarios y demás programas destinados a la difusión de conocimientos; así como a las actividades de servicios tendientes a procurar el bienestar general y la satisfacción de las necesidades de la sociedad.

La Extensión Cultural se realiza mediante, los siguientes programas:

- a.- Cursos de Capacitación Científico- Tecnológicos.
- b.- Extensión Cultural y Artística.
- c.- Producción de bienes y prestación de servicios.

Los cursos de Capacitación, están orientados a contribuir en la formación de los docentes y la sociedad en general, con el único afán de aportar a la solución de los problemas locales, regionales y nacionales. Estos pueden ser:

- a.- A nivel técnico.
- b.- De actualización.
- c.- De orientación vocacional.

Las actividades de capacitación son:

- a.- Publicación y difusión de revistas, textos, libros, nomografías.
- b.- Foros, simposios, congresos, sobre asuntos de interés local regional nacional e internacional.
- c.- Seminarios, charlas, campañas, conferencia, expo ferias, encuentros.
- d.- Jornadas, conversatorios, locales, regionales, nacionales e internacionales.
- e.- Jornadas de orientación vocacional.

Toda otra actividad que señala las instancias superiores.

La extensión Cultural y Artística, son actividades que constituyen a las revaloración y consolidación de la identidad regional y nacional, sobre la base de nuestras raíces históricas e incorporando los avances y aportes de la cultura universal.

Las actividades culturales artísticas y deportivas, son:

- a.- Festivales y encuentros artísticos (música, danzas, teatro, artes, visuales, literatura, folklore y otros.
- b.- Seminarios, foros, talleres, artísticos, deportivos.
- c.- Capacitación en conservación de patrimonio cultural.
- d.- Capacitación deportivas.
- e.- Convenios Culturales con universidades nacionales y extranjeras.
- f.- Exposiciones, concursos, ferias y juegos florales.

La producción de bienes y prestación de servicios, es el proceso orientado a brindar los servicios técnico y profesionales a al comunidad, mediante la transferencia de conocimientos y tecnología.

### • PROYECCIÓN SOCIAL

La Proyección Social, son las actividades que permiten fortalecer la presencia de la Universidad de Huánuco con su entorno, en donde se vincula directamente con la sociedad, captando sus necesidades, para contribuir a la solución de sus problemas y mejoramiento de sus calidad de vida, especialmente las relacionadas con el desarrollo humano, a través de proyectos de desarrollo local y regional.

La Proyección Social, es el conjunto de actividades que realiza la Universidad, con el fin de:

- a.- Investigación sobre la realidad, regional y nacional.
- b.- Brindar asistencia técnica, a través de, asesorías, consultorías y orientaciones, en todos los ámbitos profesionales, que brinda la Universidad.
- c.- Practicas de campo y visitas técnicas.
- d.- Campañas de solidaridad, de asistencia en salud integral (odontológico, enfermería, obstetricia y psicológico).
- e.- Campañas en promoción y prevención sostenible (reforestación, segregación de residuos y otros).
- f.- Asesoramiento y seguimiento jurídico.
- g.- Asesoramiento y seguimiento empresarial.
- h.- Campañas humanitarias, sociales y espirituales.

**XI.- SUMILLAS****PLAN DE ESTUDIOS 2016  
SUMILLAS  
ASIGNATURAS OBLIGATORIAS****PRIMER CICLO****PRIMER CICLO****INGLÉS I**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno adquiera los conocimientos básicos del idioma que le permita tener una base sólida en estructuras gramaticales para fortalecer la comprensión lectora.

**Contenido:** Pronombres personales. Tiempo presente simple y tiempo presente continuo. Técnicas de comprensión de lectura.

**LENGUAJE I**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno desarrolle actividades que promuevan el correcto uso del lenguaje a partir del uso de las normas de ortografía, la redacción de documentos y textos y el hábito y comprensión de lecturas.

**Contenido:** Ortografía de la acentuación y tildación. Ortografía de la puntuación. Redacción, plan de redacción, presentación de material escrito. Comprensión lectora.

**MÉTODOS Y TÉCNICAS DEL ESTUDIO UNIVERSITARIO**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** La formación del estudiante universitario en el manejo de métodos y técnicas de estudio, procesamiento de datos e introducción a la investigación científica.

**Contenido:** la Universidad. La ciencia. La memoria. La atención. El estudio. El aprendizaje. La lectura. Técnicas y toma de apuntes. Organizadores del conocimiento. Registro bibliográfico. Monografías, redacción y exposición.

**MATEMÁTICA BÁSICA I**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno adquiera conocimientos básicos de matemática, necesarios para la continuación de sus estudios.

**Contenido:** Abarca fundamentalmente el estudio de tópicos de aritmética y álgebra con los siguientes contenidos: Aritmética: Sistemas de numeración, números naturales, números racionales, números enteros, divisibilidad, razones y proporciones, regla de tres, porcentajes y sumatorias. Álgebra: Expresiones algebraicas, monomios, polinomios, operaciones con monomios y polinomios, productos notables, teorema del residuo, ecuaciones enteras, factorización, mínimo común múltiplo, máximo común divisor, fracciones algebraicas, ecuaciones fraccionarias.

**PSICOLOGÍA GENERAL**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico.

**Propósito:** Estudiar la ciencia psicológica y las diversas áreas de aplicación

**Contenido:** la ciencia de la Psicología. Métodos de investigación en Psicología. Bases biológicas de La conducta. Sensación y percepción. Inteligencia y capacidades mentales. Motivación y emoción. La personalidad. El estrés y Psicología de la Salud. Trastornos psicológicos. Psicología social.

**ADMINISTRACIÓN GENERAL**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico.

**Propósito:** Que el alumno comprenda la importancia de la Administración como actividad humana, así como también conozca, analice y pueda aplicar los principios de la administración para mejorar el desempeño de su área de trabajo.

**Contenido:** Naturaleza y evolución histórica de la Administración. Aportes a la Administración, la Administración como ciencia. Empresa elementos y recursos. El proceso administrativo, el entorno empresarial.

**SEGUNDO CICLO****INGLÉS II**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Incrementar en el alumno con el estudio del inglés nuevas posibilidades competitivas para acceder a mayores oportunidades laborales.

**Contenido:** Estructuras gramaticales del tiempo pasado simple; el tiempo pasado continuo; la diferencia entre ambos; los verbos modales can, could, must, should y may; el tiempo futuro simple con will y going to; los adjetivos comparativos y superlativos; los pronombres objetos y lecturas de cultura general graduadas con los tópicos gramaticales mencionados.

## **LENGUAJE II**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Es el estudio teórico – científico de la lengua y el perfeccionamiento de la lengua oral y escrita.

**Contenido:** La comunicación; elementos constitutivos; fenómenos que intervienen en el proceso comunicativo; clases de comunicación; el lenguaje; la lengua y el habla; fonología; morfología; categorías gramaticales; el lenguaje oral; técnicas para hablar en público; la obra literaria y la narración.

## **MATEMÁTICA BÁSICA II**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno comprenda que debe integrar las matemáticas en el análisis cuantitativo y en la toma de decisiones en el campo de las ciencias empresariales.

**Contenido:** Abarca fundamentalmente el estudio de los siguientes tópicos: ecuaciones de una variable, desigualdades, líneas rectas, funciones y sus gráficas, logaritmos y exponenciales, matrices y determinantes.

## **ECONOMÍA GENERAL**

**Naturaleza del curso:** obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** A partir, de un desarrollo teórico el estudiante conceptualice los fundamentos de la economía como ciencia y sus características en el marco social, político, económico y empresarial.

**Contenido:** Costos de oportunidad; flujo circular de la economía; teoría de la oferta y demanda; equilibrio de mercado; producción y costos de producción. La asignatura consta de seis unidades: elementos (conceptos) básicos de la ciencia económica; La circulación; teoría de la producción; contabilidad nacional, dinero y sistema financiero; el estado en la economía; sector externo y ciclos económicos.

**CONTABILIDAD GENERAL**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno comprenda y aplique los conceptos y métodos de la contabilidad general, aplicando el Plan Contable y su dinámica, utilizando debidamente los documentos fuente y su registro en los distintos libros contables.

**Contenido:** Generalidades. Libros contables. Sistemas contables, cuentas, partida doble, PCGE. Registro contable en los libros más importantes (Libro de Inventarios y Balance, Libro Diario). Libro Mayor, registros auxiliares (Libro Caja y Bancos) y el Balance de Comprobación.

**ECOLOGÍA Y PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación general.

**Carácter:** Teórico.

**Propósito:** Es que a partir del marco teórico, el estudiante reconozca el valor de la ecología como ciencia que promueve el equilibrio armónico entre el medio ambiente y los seres vivos; así mismo, analice y reflexione sobre su contribución en la solución de los problemas ambientales originados en el sector empresarial.

**Contenido:** Abarca los siguientes aspectos: conceptos básicos, los ecosistemas, los recursos naturales y sostenibilidad, contaminación ambiental, legislación ambiental, economía y ecología, responsabilidad social empresarial, Fundamentos de ecología y desarrollo sostenible, Principios de los bionegocios internacionales, Regulaciones internacionales sobre los bionegocios, Políticas y estrategias de bionegocios internacionales para mitigar cambios climáticos.

La asignatura exige del estudiante la presentación de una monografía sobre las regulaciones internacionales sobre bionegocios y su aplicación en casos de exportaciones peruanas.

<b>TERCER CICLO</b>
---------------------

**INGLÉS III**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Capacitar al alumno en el correcto uso de las estructuras gramaticales que le permitan acceder y comprender toda información en inglés de manera que pueda ampliar su horizonte cultural y académico científico.

**Contenido:** Tiempo pasado simple. Tiempo presente perfecto continuo. Oraciones condicionales. Voz pasiva en presente y en pasado simple.

### **CONTABILIDAD DE COSTOS**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno comprenda y aplique los conceptos y métodos de la contabilidad general, aplicando el Plan Contable y su dinámica, utilizando debidamente los documentos fuente y su registro en los distintos libros contables.

**Contenido:** Generalidades. Libros contables. Sistemas contables, cuentas, partida doble, PCGE. Registro contable en los libros más importantes (Libro de Inventarios y Balance, Libro Diario). Libro Mayor, registros auxiliares (Libro Caja y Bancos) y el Balance de Comprobación.

### **MATEMÁTICA APLICADA A LOS NEGOCIOS**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno adquiera conocimientos matemáticos, necesarios para su aplicación en el campo de las ciencias empresariales

**Contenido:** Abarca fundamentalmente el estudio de los siguientes tópicos: Límites y continuidad, la derivada, diferenciación, derivadas de orden superior, optimización, la integral y la integral definida.

### **MICROECONOMÍA**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** **Desarrollar en** el estudiante su capacidad crítica y analítica en base a los conceptos de la microeconomía relacionados al comportamiento del consumidor, de los productores y del mercado.

**Contenido:** La ciencia económica. Metodología de la ciencia económica. Demanda y Oferta, equilibrio en el mercado. Elasticidad. Afectaciones del mercado. Conducta del consumidor. Función de la producción. Costos de producción. Costos económicos isocuantas e isocostes. Competencia perfecta. Monopolios y oligopolios.

### **ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS**

**Naturaleza del Curso:** Es obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** El alumno conocerá los procedimientos y técnicas que le permitan desarrollar, estructuras organizacionales, que respondan a las necesidades de la organización, delimitando las funciones en cada área, la generación de documentos de gestión que mejoren el desempeño organizacional.

**Contenido:** Definición de los procedimientos, técnicas y métodos para diseñar estructuras ad hoc para todo tipo de empresas, define los roles funcionales del recurso humano en las áreas y/o departamentos de las empresas, fundamentos y tesis de la estructura organizacional, mecanismos de coordinación, las partes y personas en una organización, parámetros de un diseño, estructura y contexto, tipos de organización y configuraciones, la estructura simple u organización empresarial, la burocracia mecánica u organización maquina, la burocracia profesional, la organización diversificada, la organización innovadora o adhocrática, la organización ideológica o misionera, la organización política.

### **ANÁLISIS DE LA REALIDAD REGIONAL Y NACIONAL**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Introducir al estudiante en el contexto de la realidad nacional, partiendo de nuestra geografía, diversidad cultural y biológica, recursos naturales, acontecimientos históricos, economía, educación y cultura, enfatizando el análisis crítico. Asimismo, se analiza la estructura del Estado con sus tres poderes.

**Contenido:** El Perú, Aspecto Físico y Geográfico. Formación del Estado Peruano. Regionalización y Gobiernos Locales. Identidad Peruana y Peruanidad. Globalización. Estructura Socio-Cultural y Económica.

## **CUARTO CICLO**

### **INGLÉS IV**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno desarrolle conocimientos en el idioma y alcance una mayor fluidez en la comunicación con hablantes de otros países, potenciando su destreza y capacidad comunicativa en inglés

**Contenido:** Pasado perfecto y compuesto. Identifica Who, What, Which Como conectores. Se revisa los participios pasados. Práctica must - musn't. Conceptualiza el pasado continuo. Identifica verbos compuestos, conoce la voz pasiva y el condicional.

**MATEMÁTICA FINANCIERA**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Contribuir a que el estudiante adquiera destrezas en la toma de decisiones financieras basadas en cálculos básicos de Matemática Financiera.

**Contenido:** Nociones Preliminares. Interés Simple y Compuesto. Los Seis Factores de la Matemática Financiera. Simulación Financiera. Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y Razón Beneficio Costo. Inflación. Depreciación.

**INFORMÁTICA APLICADA A LOS NEGOCIOS**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Proporcionar a los estudiantes las herramientas de computación de uso frecuente en su desarrollo profesional, para optimizar su trabajo acorde con los avances de la tecnología informática.

**Contenido:** los conocimientos básicos del sistema informático: hardware software, manejo de la información almacenada, procesamiento de textos (MS WORD), búsqueda, recepción emisión de información y comunicación a nivel mundial (internet), cálculos matemáticos y estadísticos (MS EXCEL), software educativo (MS POWER POINT 2013).

**MACROECONOMÍA**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Contribuir a que el estudiante adquiera los conocimientos y conceptos macroeconómicos más significativos, tales como PIB, inflación y desempleo. Asimismo, se pretende ofrecer un modelo de análisis que permita describir de la mejor manera posible el funcionamiento de la realidad macroeconómica en la que nos movemos

**Contenido:** conceptos, variables y modelos básicos de la macroeconomía. Comprende los siguientes tópicos: Empleo y producto; economía abierta (modelo IS - LM); déficit, inflación balanza de pagos; el consumo y el ahorro, políticas fiscales, monetarias.

**FUNDAMENTOS DEL MARKETING**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación de especialidad.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Contribuir a que el estudiante adquiera los conocimientos y las habilidades teóricos y prácticos necesarios para establecer una estrategia de marketing de productos o servicios en entornos de comercio y negocios.

**Contenido:** Fundamentos del Marketing, comportamiento del consumidor, segmentación de mercados, estrategias competitivas, el marketing mix.

## **DERECHO COMERCIAL Y EMPRESARIAL**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Propicia en el estudiante el análisis de las diversas instituciones jurídicas del Derecho Comercial y Empresarial, así como los dispositivos legales que lo amparan.

**Contenido:** Tiene la finalidad de preparar a los estudiantes en el estudio de la sociedad comercial y su responsabilidad tributaria, dotando asimismo del contenido temático necesario, para el análisis y utilización jurídica de los diversos títulos valores. Avizorando el panorama que la evolución del derecho comercial ha llevado a un sector importante en la doctrina como el nuevo derecho de la empresa.

Se analizan el contrato de sociedad, clases de sociedad, la sociedad de responsabilidad limitada, sociedad colectiva, comandita simple, sociedades irregulares, sociedades civiles, títulos valores, etc. Contratos especiales de comercio referidos en el Libro II del Código de Comercio, así como los contratos modernos en una primera parte utilizados en el comercio nacional. Se estudiarán los contratos de comisión mercantil, de prenda mercantil, de transporte terrestre, de seguros y reaseguros y los contratos de cuenta corriente. Estudio de cada uno de los tributos vigentes, como norma principal que juntamente con la constitución regulan la actividad tributaria en el Perú.

## **QUINTO CICLO**

### **ESTADÍSTICA I**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Contribuir a que el estudiante sea capaz de visualizar la importancia de la estadística en cualquier actividad humana que requiera la toma de decisiones, presentar información objetiva a partir del cálculo de las medidas de posición más comunes y utilizar algunas distribuciones de probabilidad para resolver problemas cuya finalidad sea el conocimiento de la realidad y la toma de decisiones

**Contenido:** Población, muestra, parámetro, el censo, la encuesta, distribución de frecuencias, la moda la mediana, la media, medidas de dispersión, cálculo de percentiles la varianza, la desviación estándar, métodos de muestreo

## **GERENCIA FINANCIERA**

**Naturaleza del Curso:** Es obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Busca reforzar conocimientos adecuados a cerca de conceptos e instrumentos financieros, con un enfoque mucho más práctico y analítico para una eficiente toma de decisiones referentes a inversión.

**Contenido:** La gerencia financiera. La estructura financiera. Las decisiones de financiación y los mercados financieros. Manejo de técnicas y modelo del planeamiento financiera y sus lineamientos de control.: El manejo de portafolios, La inversión en activos fijos, criterios de selección de inversiones, financiamiento de mediano y largo plazo, , estructura de capital y política de dividendos. Valoración de empresas e instrumentos financieros, administración financiera internacional, utilización de instrumentos de evaluación financiera. (VAN, TIR, APALANCAMIENTO FINANCIERO).

## **TEORÍA MONETARIA Y POLÍTICA DE PRECIOS**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Está estructurada para dar a conocer los lineamientos y herramientas para diseñar políticas de precios eficientes dirigidas a potencializar las ventas.

**Contenido:** cubre los principales elementos del marco institucional regulado por el Banco Central de Reserva del Perú, en el que se desarrollan las actividades monetarias y financieras. Enfatizan el estudio de los diversos agentes que crean y regulan la oferta de activos monetarios, explica la emisión primaria y los factores que la determinan. Se estudia los determinantes del programa monetario y los factores que determinan la tasa de interés. En los temas relacionados a teoría de los precios, están los objetivos en la fijación de precios, métodos y tácticas para determinar precios, estrategias de precios, precios al por menor y mayor, como enfrentar una guerra de precios, diseño de un plan estratégico de precios.

## **MARKETING**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Desarrollar las habilidades y actitudes que le posibilitan la comprensión de los fenómenos competitivos del mercado, contribuir a que el estudiante adquiera una base para abrir el conocimiento y perspectiva del marketing en un horizonte global; adecuándose a las exigencias y realidades del mercado actual

**Contenido:** La planeación y el proceso del marketing como tal, así como la investigación de mercados, La demanda potencial y el pronóstico de la demanda. Principales estrategias de productos de canales de distribución, de promoción y de precios. El plan de marketing estratégico y sus aplicaciones en las empresas.

### **LIDERAZGO Y TRABAJO EN EQUIPO**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación específica.

**Carácter:** Teórico práctico.

**Propósito:** Contribuir a que el estudiante logre la comprensión y redefinición de un nuevo concepto de liderazgo que corresponda con la perspectiva actual de la Administración, además de mejorar la productividad de las organizaciones, es favorecer el desarrollo psicosocial de los individuos y la construcción de organizaciones saludables y perdurables

**Contenido:** I Los individuos como Líderes. II Liderazgo de Equipos. III El Liderazgo Organizacional. IV Perfil del Emprendedor. V Desarrollo de las Capacidades Emprendedoras.

### **ÉTICA Y DEONTOLOGÍA**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico- Práctico

**Propósito:** Estudio de los conceptos de ética, moral y valores para que el futuro profesional afronte las disyuntivas o dilemas a nivel personal y empresarial a la luz de la verdad y del bien.

**Contenido:** Estudio de la ética, la moral y los valores. La profesión como una vocación de servicio, el desempeño de la profesión con ética profesional. Los valores morales en la toma de decisiones. Ejercicio de los derechos inherentes al profesional. Responsabilidad social.

<b>SEXTO CICLO</b>
--------------------

### **ESTADÍSTICA II**

**Naturaleza del Curso:** Es obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno adquiera conocimientos estadísticos que le permitan desarrollar investigaciones y que pueda presentar datos que reflejen la realidad.

**Contenido:** Análisis combinatorio, teoría de la probabilidad, algebra de sucesos, Probabilidades, Distribuciones, probabilidades, Bernoulli, poisson, chi cuadrado, distribución f, t student, propiedades y uso de tabla, prueba de hipótesis.

## **FINANZAS PARA LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Analizar los efectos de los cambios de los mercados internacionales y determinar estrategias financieras.

**Contenido:** comprende el aprendizaje de las finanzas internacionales, el sistema monetario internacional, la balanza de pagos. El mercado divisas, el tipo de cambio, mercado de futuros en moneda extranjera, gestión financiera internacional, análisis de valores para la inversión bursátil internacional.

## **COMERCIO INTERNACIONAL**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Práctico.

**Propósito:** Proporciona al estudiante los conocimientos y herramientas para atender procedimientos y requerimientos de la gestión de comercio internacional.

**Contenido:** comprende el aprendizaje del comercio internacional concepto y sus fines, las transacciones o actos comercial, ventajas del comercio internacional, el comercio internacional y sus modalidades operativas, Elementos participantes en el comercio internacional, los INCOTERMS, Analisis de los mercados exteriores, la integración económica, contratación internacional, la banca en las operaciones, analiza la evolución de experiencias exitosas en los países asiáticos, europeo, americano y el entorno actual del comercio internacional. Evalúa el comportamiento de las empresas productoras para el comercio internacional frente a los cambios de mercado internacional, elaboración de una cartilla de exportación de un producto con información actual al producto elegido.

## **COMERCIO INTERNACIONAL**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Proporciona al estudiante los conocimientos y herramientas para atender procedimientos y requerimientos de la gestión de comercio internacional.

**Contenido:** comprende el aprendizaje de las teorías de las causas y estructura del comercio internacional, la teoría pura del comercio internacional Teoría de la ventaja comparativa, el

modelo Ricardiano. Dotación de factores y patrón de especialización, el modelo de Heskcher y Ohlin, precios de los factores, distribución del ingreso, protección, distribución del ingreso, competencia imperfecta y las nuevas teorías del comercio internacional. Economías de escala aprendizaje y diferenciación de productos política comercial aranceles cuotas y subsidios a la exportación. El costo de la divisa y el costo de la producción integración económica y uniones aduaneros. Analiza la evolución de experiencias exitosas en los países asiáticos, europeo, americano y el entorno actual del comercio internacional. Evalúa el comportamiento de las empresas productores para el comercio internacional frente a los cambios de mercado internacional, elaboración de un perfil de exportación.

### **MARKETING DE SERVICIOS Y EL NEUROMARKETING**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** integra el área de formación especializada, diseñada para permitir que el estudiante tenga un conocimiento integral de los enfoques, técnicas y herramientas que se utilizan para definir, diseñar y rediseñar servicios, mediante el análisis y aplicación integral de marketing, orientados a determinar un adecuado modelo que se traduzca en el diseño de un Mix de Servicios acorde con los objetivos empresariales apoyado en instrumentos técnicos y administrativos, y el Neuromarketing.

**Contenido:** Desarrolla temas de aspectos generales del marketing de servicios, la comunicación en los servicios y el cliente como elemento central, las percepciones y expectativas del servicio, construcción de relaciones con los clientes y las garantías, plan de marketing para servicios.

### **PLANEAMIENTO ESTRATÉGICO**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Proporcionar al alumno los principales conceptos del planeamiento estratégico, a través de un modelo integral de planeamiento de la organización, estimulándoles el deseo de desarrollar sus habilidades estratégicas en los negocios

**Contenido:** Plan Estratégico: Marco Referencial, definición de principios y grupos de interés: matriz axiológica, identificación de la cultura empresarial, diagnostico: perfil de la capacidad interna (PCI), perfil de la capacidad externa, análisis FODA, formulación de estrategias, formulación de las líneas estratégicas: misión, visión, aliados estratégicos, ejes estratégicos, plan operativo, indicadores de gestión, plan de implementación.

## **GESTIÓN DE LA CALIDAD Y SERVICIO AL CLIENTE**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Contribuir a que el estudiante desarrolle la competencia de administración por Calidad de acuerdo con la razón de ser de las organizaciones teniendo en cuenta la mejora continua y la buena gestión de los procesos

**Contenido:** Aplicaciones prácticas de las técnicas y herramientas que permitan a las empresas modernas una adecuada gestión de la calidad desarrolla los temas de: Evolución de la calidad, enfoques de la gestión de la calidad, planificación de la calidad y planificación estratégica, La industria del servicio y las empresas de servicio, calidad de servicio y herramientas de calidad, el enfoque de Control de calidad y sistemas de gestión ISOS, mejora continua TQM.

## **SEPTIMO CICLO**

### **METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA**

**Naturaleza del Curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específico.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el estudiante conozca los principios teóricos, los procedimientos y las técnicas para desarrollar habilidades de investigación siguiendo el método científico y sea capaz de formular hipótesis acerca de cierto fenómeno social o científico relacionada a la temática de su formación profesional. El estudiante culminará la asignatura desarrollando y sustentando un Proyecto de Investigación Científica cuya investigación será desarrollada en la asignatura de Tesis I.

**Contenido:** El conocimiento de la ciencia. La investigación científica: tipo, nivel y diseño. El problema de investigación. La hipótesis. Variables, dimensiones e indicadores. Técnicas e instrumentos de recolección de datos. Muestreo. Planificación de la investigación. Estructura de la tesis. El Marco Teórico. Aspectos Administrativos. Citas textuales y de referencias bibliográficas. Normas para la presentación bibliográfica.

### **INVESTIGACIÓN DE MERCADOS**

**Naturaleza del Curso:** Es obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno conozca y desarrolle la investigación de mercados y vincule a una organización con su medio ambiente de mercado, involucra la especificación, recolección, análisis y la interpretación de la información para ayudar a la administración a entender a desarrollar y evaluar cursos de acción de mercadotecnia.

**Contenido:** Aspectos generales de la investigación de mercados, Definición del Problema, Diseño de la Investigación, Recolección, Preparación, Análisis ,estudio del entorno de la investigación de mercados, planeación de la investigación, fuentes de información. Tipos de investigación: cualitativa y cuantitativa. Factores de diagnóstico, mezcla de mercadeo y medidas de desempeño. Componentes principales de una investigación de mercados. Principales etapas de una investigación de mercados exploratoria, descriptiva y causal. y presentación de datos.

## **CANALES DE DISTRIBUCIÓN EN MARKETING**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** brinda al estudiante conocimientos acerca de aspectos estratégicos en la distribución de bienes y servicios, ya que esto define y marca la diferencia en las diferentes etapas que la propiedad de un producto atraviesa desde los proveedores al consumidor final

**Contenido:** Abarca temas de naturaleza de los canales de distribución, aspectos estratégicos de la distribución, los intermediarios y su importancia, sistemas de distribución orientados a los clientes, selección y administración de canales de mercado, administración de ventas al detalle, mayoreo y distribución física, canales de distribución global.

## **GERENCIA DEL PRODUCTO Y PUBLICIDAD**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Permite a los estudiantes comprender los procesos de gestión y desarrollo de productos, detectando oportunidades de mercado para nuevas ofertas y monitorear las variables relevantes para el éxito de bienes y servicios

**Contenido:** Contiene temas como: Análisis estratégico del mercado nacional y global, análisis estratégico de productos, análisis del portafolio de productos, análisis financiero del portafolio, estrategias de desarrollo de nuevos productos.

## **LEGISLACION EN NEGOCIOS INTERNACIONALES Y ADUANAS**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Es aplicar conceptos y normas del Derecho positivo al campo del Comercio Internacional.

**Contenido:** Los temas a tratar son: tratados internacionales sus alcances en la negociaciones, las salvaguardas, sus efectos, los aranceles, los tratados de libre comercio, Introducción al Derecho del comercio internacional, Marco legal del comercio internacional, la contratación en el comercio internacional, Administración aduanera – organización, Regímenes de importación y exportación

La asignatura exige del estudiante la elaboración de una monografía sobre la aplicación de las normas internacionales a la legislación peruana

## **GERENCIA DE VENTAS**

**Naturaleza del Curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Proporcionar al alumno los principales conocimientos para desarrollar habilidades elaborar posicionamiento en elaborar los puntos clave de ventas.

**Contenido:** Esta asignatura está referida a los principios y prácticas de ventas, enfocando desde una visión gerencial la selección, el desarrollo y la supervisión de una fuerza de ventas efectiva que aproveche el potencial de compra de los clientes actuales y potenciales y acompañe el desarrollo de nuevas oportunidades de mercado. Se capacita en desarrollo de estrategias de venta, desarrollo de una base de clientes reales y potenciales, fases de una venta, tácticas de aproximación al cliente, identificación de necesidades y problemas del cliente, análisis de costos (salarios, comisiones, viáticos y beneficios) resultados (facturación, rentabilidad, unidades vendidas), impacto en la satisfacción y fidelidad de los clientes, plan estratégico de ventas globales, telemarketing, venta electrónica.

<b>OCTAVO CICLO</b>
---------------------

## **TESIS I**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específico.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Orientar al estudiante en el desarrollo de la tesis de acuerdo a la estructura preestablecida del Informe Final considerado en el Reglamento vigente de Grados y Títulos

de la Universidad de Huánuco. El estudiante culminará la asignatura desarrollando y sustentando el Informe de la Tesis.

**Contenido:** Revisar, ampliar y validar el Proyecto de Investigación Científica desarrollado en la asignatura de Metodología de la Investigación Científica. Aplicación de las técnicas e instrumentos de recolección de datos. Obtención de los resultados. Discusión de los resultados. Conclusiones. Recomendaciones.

### **TALLER DE IDEAS DE NEGOCIOS**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** que estudia todo el proceso de Planificación del negocio,

**Contenido:** comienza con la parte de **Mercadotecnia** "Sino es posible demostrar que existe suficiente demanda, pierde sentido efectuar otras actividades de proyección y planificación". Se analiza aquí los diversos escenarios de mercadotecnia, principalmente la segmentación del mercado, se definen los beneficios del producto/servicio que se brindaran al mercado y se define también el modelo de negocio que se va a aplicar para generar la rentabilidad del negocio.

Al final del taller se culmina con una sustentación de su trabajo desarrollado, por cada alumno (o equipo de trabajo).

### **ESTRATEGIAS DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** brindar a los alumnos las técnicas para formular estrategias de Negocios Internacional en un contexto de comercio exterior.

**Contenido:** finanzas internacionales y economía de mercado abierto, definiendo los lineamientos estratégicos del negocio.

### **ESTRATEGIA PROMOCIONAL**

**Naturaleza del Curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** el alumno desarrolla estrategias de promoción según su producto.

**Contenido:** El desarrollo principal de esta asignatura se enfoca en ofrecer al estudiante conocimientos sobre diseño de planes y estrategias promocionales que conlleven al logro de objetivos y metas empresariales. Ello implica abarcar temas de comunicación empresarial, marketing y promoción, motivaciones del consumidor,

variables o elementos de la promoción, posicionamiento, estrategias promocionales, el brief, el mensaje publicitario, programa promocional, agencia de publicidad, tendencias promocionales.

### **ENVASES Y EMBALAJES**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico – Práctico.

**Propósito:** Es de desarrollar y seleccionar el envase y embalaje apropiado para la comercialización internacional de un producto.

**Contenido:** De las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Conceptos, funciones y metodología de diseño del envase y embalaje. 2. Exigencias de productos, mercados y medios de transporte. 3. Materiales y formas de empaque y los embalajes. 4. Sistemas de embalaje y su elección apropiada.

La asignatura exige del alumno la preparación, presentación y sustentación de un trabajo de investigación de acuerdo con el avance de la asignatura, respecto del desarrollo de un envase ó embalaje para un producto específico.

<b>NOVENO CICLO</b>
---------------------

### **TESIS II**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específico.

**Carácter:** Teórico práctico.

**Propósito:** Orientar al estudiante en la correcta presentación del Informe Final de la Tesis según lo establecido en el Reglamento vigente de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco. El estudiante culminará la asignatura sustentando y aprobando el borrador del Informe Final de la Tesis.

**Contenido:** Revisar, ampliar y validar el Informe de Tesis desarrollado en la asignatura de Tesis I. Redacción del Informe Final de la Tesis. Presentación del borrador y sustentación.

### **TALLER DE NEGOCIOS DE EXPORTACIÓN**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Práctico - Teórico.

**Propósito:** Que alumno aprenderá en este taller los mecanismos para ejecutar los planes o ideas de negocios, conociendo los aspectos legales, y criterios de negociación con

empresas nacionales e internacionales, así como también, líneas de financiamiento vigente para negocios internacionales.

**Contenido:** El alumno aprenderá en este taller los mecanismos para ejecutar los planes o ideas de negocios para exportar, conociendo los aspectos legales, y criterios de negociación con empresas nacionales e internacionales, así como también, líneas de financiamiento vigente para negocios internacionales, el estudiante culminara el curso sustentando un plan de negocios de exportación

### **PROMOCIÓN Y GESTIÓN DE EXPORTACIÓN**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** que el alumno conozca todas las herramientas de promoción y gestión de exportación para el buen manejo de ellas.

**Contenido:** Tiene carácter teórico – práctico y se orienta a desarrollar en el alumno habilidades para comprender y aplicar con propiedad los enfoques, técnicas y herramientas que se utilizan para las Políticas de Promoción de Exportaciones de Exportaciones, Comprende el desarrollo la teoría de la Promoción de Exportaciones.

### **TALLER DE DISEÑO DIGITAL PARA MARKETING**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Tener los conocimientos básicos de la Pre-impresión Digital y la Producción gráfica y los sistemas de impresión, para el desarrollo de su actividad como diseñador.

**Contenido:** Este curso está orientado a que el alumno pueda planificar, supervisar y ejecutar la producción gráfica; desde su creación hasta la entrega del mismo al cliente, utilizando las herramientas digitales y tecnológicas disponibles, con el fin de lograr piezas gráficas de calidad.

### **TRANSPORTE INTERNACIONAL DE CARGA**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico – Práctico.

**Propósito:** De reconocer la gestión operativa y aspectos jurídicos del transporte marítimo, Aéreo y Terrestre en contenedores.

**Contenido:** Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: Organización y estructura del servicio. Operatividad de transporte de carga contenedorizada aérea, marítima y terrestre. Análisis de aspectos jurídicos. Determinación de fletes y criterios para la selección del

servicio, Contratos y operatividad de transporte aéreo, fletes y servicios, Análisis de documentos: Aspectos jurídicos que regulan el transporte aéreo y Marítimo.

La asignatura exige del alumno la presentación de un informe sobre tipos y capacidades de aeronaves y tractos.

## DECIMO CICLO

### FORMULACIÓN Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de estudios específicos.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Enseñar al estudiante los conceptos básicos, técnicas, herramientas y metodologías para identificar las necesidades sociales, así como para: recopilar, organizar y asignar los recursos económicos y humanos necesarios para solucionar dichas necesidades, que conforman los proyectos de inversión pública, y evaluar sus resultados.

**Contenido:** Aspectos generales. Identificación de proyectos de inversión pública, definición del proyecto, objetivos del proyecto, alternativas de solución. Formulación de proyectos de inversión pública, horizonte de evaluación, análisis de la demanda, análisis de la oferta, balance oferta demanda. Evaluación de proyectos de inversión pública, evaluación social, análisis de sostenibilidad, evaluación de impacto ambiental. Organización y gestión. Plan de implementación.

### TALLER DE INTELIGENCIA DE MERCADO

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Aplica las técnicas de investigación de mercados Internacionales.

**Contenido:** Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Bases conceptuales y técnicas de la investigación de mercados. 2. El proceso de investigación de mercados. 3. La investigación de mercados en el contexto global. 4. Aplicación de la investigación y selección de mercados internacionales.

La asignatura exige del estudiante la presentación de un informe de investigación sobre los mercados potenciales para un producto peruano específico.

### COMERCIO ELECTRÓNICO

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno utilice las herramientas actuales de comunicación

**Contenido:** comprende un estudio y aplicación de las técnicas informáticas en el uso del internet como una fuente de negocios, realizando páginas publicitarias, desarrollo de páginas web, banners, links, así mismo las implicancias que puede traer consigo para el desarrollo empresarial el uso del comercio electrónico y su respaldo legal.

## **MARKETING INTERNACIONAL**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Estudia la aplicación del proceso integral de marketing a nivel internacional, analizando la dinámica y complejidad del entorno global

**Contenido:** Los temas a tratar son el marketing y el entorno mundial, el entorno de nuestro país y de los mercados internacionales, regiones multinacionales de mercado, sistemas de información e investigación en el marketing internacional, segmentación global, decisiones de localización y cadena de valor, estrategias alternativas para la penetración y expansión en mercados internacionales, marketing de bienes y servicios globales, fijación de precios internacionales, distribución Internacional, La publicidad y el esfuerzo de promoción global, plan de marketing internacional.

La asignatura exige del estudiante la elaboración de un trabajo de investigación sobre tendencias mercados internacionales.

## **ASIGNATURAS ELECTIVAS**

### **LEGISLACIÓN TURÍSTICA:**

**Naturaleza del Curso:** Es obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico

**Propósito:** Tiene como propósito tener conocimiento amplio de los diversos aspectos de la legislación en materia turística, entre ellos los derechos constitucionales aplicables al turismo, los organismos internacionales vinculados al turismo, la ley marco del sector turismo, el marco jurídico regulador del sector turismo, las modalidades contractuales más utilizadas en el sector turismo , el estudio y análisis de las normas internacionales y nacionales vinculadas a la ética jurídica y finalmente el tratamiento der la legislación del patrimonio cultural de la nación abordando su naturaleza jurídica, declaración , protección, conservación, difusión, así como las sanciones administrativas , civiles y penales por la comisión de las infracciones en contra de dichos bienes regulados en la normativa administrativa y el código penal vigente.

**Contenido:** Derecho turístico, derechos constitucionales aplicables al turismo; organismos internacionales vinculados al turismo, legislación turística nacional, modalidades contractuales utilizadas en el sector turismo, ética turística; el patrimonio cultural de la

nación, entidades del estado a cargo del patrimonio cultural de la nación, los delitos culturales.

## **GESTIÓN DE VENTAS**

**Naturaleza del Curso:** Es obligatorio y pertenece al área de formación especializada

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** El alumno será capaz de planificar, organizar, dirigir, controlar el departamento de ventas de las empresas.

**Contenido:** Planeación, establecimiento de objetivos y metas y mercadeo estratégico, administración eficientemente de los recursos asignados a comercialización, gerenciar el talento humano especializado. La fuerza de ventas, El cambio en las ventas, Entrenamiento de la fuerza de ventas, Remuneración de la fuerza de ventas, Organización de la fuerza de ventas. Evaluación del desempeño de la fuerza de ventas, Automatización de la fuerza de ventas. Motivación de la fuerza de ventas.

## **MERCADO DE VALORES**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno conozca los conceptos fundamentales, la normatividad, el tratamiento, valuación y aplicaciones prácticas del Mercado de Valores en el Perú. Mercados de Intermediación. El Segmento del Mercado de Valores. Los Principios Generales. Instituciones del Mercado de Valores. La Bolsa de Valores de Lima. Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores. Empresas Clasificadoras de Riesgo. Mecanismos de Negociación. Operaciones Bursátiles. Indicadores Bursátiles. Las Bolsas de Valores en el mundo.

**Contenido:** Abarca fundamentalmente: El Mercado de Valores en el Perú. Mercado de Intermediación Indirecta. Mercado de Intermediación Directa. Los Segmentos del Mercado de Valores: El Mercado Primario y el Mercado Secundario. Principios Generales. Instituciones del Mercado de Valores: El Registro Público del Mercado de Valores. CONASEV. La Bolsa de Valores. Instituciones de Compensación y Liquidación de Valores. Las Sociedades Agentes de bolsa. Empresas Clasificadoras de Riesgo. Ventajas del Mercado de Valores. La Bolsa de Valores de Lima. Mecanismos centralizados de negociación. Rueda de Bolsa. Mesa de Negociación. Instrumentos que se negocia. Operaciones bursátiles: Operaciones al Contado. Day trade venta compra. Operaciones a plazo fijo. Operaciones de reporte con acciones. Operaciones doble contado plazo. Fondos Mutuos de Inversión en Valores. Indicadores Bursátiles: Índice General de la Bolsa de

Valores de Lima. Índice Selectivo de la Bolsa de Valores de Lima. Índice Selectivo Perú-15. Índices Sectoriales. Índices Sectoriales. Índice Nacional de Capitalización. Índice de Gobierno Corporativo. Índice de Lucratividad. Frecuencia de Negociación. PER. Capitalización Bursátil. Cotización Media Trimestral. Boletín de la Bolsa de valores de Lima. Análisis Fundamental. Top-down. Bottom-up. Modelo de Análisis Fundamental. Análisis Técnico. Bolsas de Valores del Mundo: Sao Paulo. México. Comercio de Buenos Aires. Tokio. Nueva York. Comercio de Santiago. Colombia. Caracas. Londres. Madrid. Que debe de hacer una Empresa para acceder a financiamiento a través del mercado de valores

## **CONTROL INTERNO**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno conozca los conceptos fundamentales del Control Interno y la normatividad de la Ley del Sistema Nacional de Control, el Sistema Nacional de Control (SNC), el Sistema de Control Interno (SCI), las Normas de Control Interno (NCI) y la Contraloría General de la República (CGR), Los cuestionarios de Control Interno y aplicación de las técnicas y cuestionarios de control a fin de identificar, analizar, implementar y evaluar el sistema de control interno en las entidades públicas y privadas y el informe COSO.

**Contenido:** Abarca fundamentalmente: El Control Interno: definición, objetivos ámbito de control, estructura y elementos. Control Interno Previo, Simultáneo y Posterior. El Control Externo. El Sistema Nacional de Control (SNC). Las Normas de Control Interno (NCI). La Contraloría General de la República (CGR). Cuestionarios de Control Interno. Tratamiento, valuación y aplicaciones prácticas de las técnicas y cuestionarios de control de: los Ingresos, de las Cuentas por Cobrar, de los Inventarios, de Tesorería. Comité of Sponsoring Organization of the Treadway Comisión (COSO). Ambiente de Control, Evaluación de Riesgo, Actividades de Control, Información y Comunicación y Monitoreo.

## **SISTEMAS DE INFORMACIÓN GERENCIAL**

**Naturaleza del curso:** Obligatorio y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Proporcionar al alumno conocimientos para Comprender el modo en que los sistemas de información responden a la estrategia empresarial y como las nuevas tecnologías de información y comunicación (TIC's) brindan soporte y servicios a la gestión de los negocios actuales.

**Contenido:** La era de la información, usos estratégicos de los SI – 1 y 2, tecnologías de la información, administración de base de datos e información, telecomunicaciones, Internet y

la tecnología inalámbrica, protección de los sistemas de información, comercio habilitado y administración del conocimiento, mejora en la toma de decisiones y planeación de sistemas

### **NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (NIC Y NIIF)**

**Naturaleza del curso:** Electivo y pertenece al área de formación especializada.

**Carácter:** Teórico - Práctico.

**Propósito:** Que el alumno conozca los conceptos fundamentales del Marco Conceptual para la Información Financiera, el tratamiento, análisis, valuación, aplicaciones prácticas, contabilización y utilización de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) vigentes y adoptadas en el Perú.

**Contenido:** Abarca fundamentalmente: El Marco Conceptual para la Información Financiera. Presentación de los Estados Financieros. Aplicaciones prácticas de las: NIC-2 Inventarios. NIC-8 Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores. NIC-10 Hechos ocurridos después del periodo sobre el que se informa. NIC-11 Contratos de Construcción. NIC-12 Impuesto a las ganancias. NIC-16 Propiedades, planta y equipo. NIC-17 Arrendamientos. NIC-18 Ingresos. NIC-19 Beneficio a los Empleados. NIC-21 Efecto de las variaciones en las tasas de cambio de la moneda extranjera. NIC-23 Costo por préstamos. NIC-36 Deterioro del valor de activos. NIC-37 Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes. NIC-38 Activos intangibles. NIC-39 Instrumentos Financieros: reconocimiento y medición. NIC-40 Propiedades de Inversión. Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera. Aplicaciones prácticas de las: NIIF-1 Adopción por primera vez de las NIIF. NIIF-5 Activos No Corrientes mantenidos para la venta y operaciones discontinuadas. NIIF-9 Instrumentos Financieros.