



**UNIVERSIDAD DE LIMA
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y ECONOMICAS
CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES**

II TALLER DE ELABORACION DE PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

22 DE SETIEMBRE AL 17 DE NOVIEMBRE DE 2017

COORDINACION: CARRERA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

DURACIÓN: 3 MESES

LUGAR: CAMPUS DE LA UNIVERSIDAD DE LIMA

II TALLER DE ELABORACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

DESCRIPCIÓN

La Carrera de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas organiza el II Taller de Elaboración de Plan de Negocios Internacionales.

El taller es de naturaleza presencial, consta de tres (03) módulos académicos y está dirigido a los egresados de la carrera de Negocios Internacionales de la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas de la Universidad de Lima. La duración del curso es de 3 meses.

Para participar en el Taller los interesados deben de tener por lo menos una idea de negocio internacional (cuanto más avanzada la idea mejor). Los participantes deben de cumplir los requisitos mínimos de asistencia y evaluación para poder obtener el certificado de participación y aprobación del taller.

JUSTIFICACION

Con el propósito de promover la investigación en la carrera de Negocios Internacionales se realizará el II Taller de Elaboración de Plan de Negocios Internacionales. El taller busca incentivar al graduado a obtener su título de Licenciado en Negocios Internacionales de la Universidad de Lima, bajo la Modalidad A (elaboración y sustentación de un trabajo de investigación, que se halle enmarcado en el ámbito de los Negocios Internacionales).

OBJETIVOS

- Elaborar un plan de negocio internacional, en sus diversas modalidades, según el contexto empresarial mundial vigente.
- Identificar los principales factores y estrategias que comprenden un proyecto de negocios internacionales sostenible.
- Desarrollar los planes y procesos operativos más relevantes de todo el proyecto de negocio internacional (marketing internacional, operaciones y producción, calidad y normalización, logística y otros)
- Elaborar el análisis económico y financiero que exija el proyecto de negocio internacional para la correcta toma de decisiones.

En base a la experiencia y considerando los aportes de docentes y graduados se definieron los siguientes objetivos específicos:

- Orientar y apoyar al graduado a levantar las observaciones realizadas por los docentes en el curso que desarrollo dicho plan.
- Reforzar la metodología, información y estadísticas utilizadas en el documento.
- Mejorar el fondo y forma de presentación mediante el uso de las Normas APA, que es el estilo de organización y presentación de información y el uso de fuentes fidedignas.
- Al finalizar el taller el graduado habrá revisado y realizado los ajustes necesarios para su Plan de Negocio y que este documento pueda continuar con el proceso de aprobación del asesor.

METODOLOGÍA

El taller se desarrollará con diseño de asesoría modular, de forma presencial y con un enfoque práctico- aplicativo al diseño y desarrollo de un plan de negocio internacional dividido en tres etapas: (1) modelo de negocio y análisis estratégico, (2) planificación y procesos operativos del plan de negocio, (3) viabilidad económica y financiera del plan de negocio. Las sesiones comprenderán dos modalidades, a. sesión grupal y b. sesión de asesoría.

La **sesión grupal** se llevará a cabo el primer día del Taller donde se abordarán los siguientes temas:

1. Explicación de la metodología de asesorías a desarrollar a lo largo del taller a cargo de los docentes que desarrollarán las asesorías modulares.
2. Charla sobre la búsqueda bibliográfica, revisión de textos y exploración de fuentes. Desarrollada por el equipo de la Biblioteca de la Universidad de Lima.
3. Charla sobre las normas de la American Psychological Association (APA), que representa uno de los estándares más reconocidos para la elaboración de investigación científica y académica. Desarrollada por el equipo de la Biblioteca de la Universidad de Lima.

Las **sesiones de asesorías**, serán desarrolladas desde la segunda sesión en forma personalizada, según programación previa que se haga con el participante. La finalidad de las sesiones de asesoría es identificar las mejoras por hacer a un plan de negocio el que cuente el participante o asesorarlos en la generación de su tema e idea de negocio desde el inicio. El participante que desarrolle y concluya la primera etapa de asesorías podrá continuar las siguientes etapas. Al finalizar las tres etapas, el participante habrá finalizado su trabajo de plan de negocio internacional y podrá continuar con el proceso de la obtención del título de Licenciado en Negocios Internacionales.

Cada etapa a desarrollarse en el Taller tendrá un Profesor especialista a su cargo.

ETAPAS A DESARROLLARSE EN EL TALLER

Etapas	Docente	Aula
Modelo de negocio y análisis estratégico	Arturo Zevallos Pérez	Sala de Asesorías 3er Piso de la Facultad
Planificación y procesos operativos	Renato Peñaflor Guerra	Sala de Asesorías 3er Piso de la Facultad
Viabilidad económica y financiera	Rosa María Gabilondo	Sala de Asesorías 3er Piso de la Facultad

CERTIFICACIÓN

El certificado que se emite es por la participación y por la entrega al final del taller del proyecto finalizado.

PLANA DOCENTE

1. **Arturo Zevallos Pérez**

Licenciado en Ciencias Económicas, Licenciado en Ciencias de la Educación, Maestría en Administración de Negocios. Postgrado en comercio exterior. Estudios internacionales en España, Japón, Holanda y Suiza en Inteligencia de Mercados, Administración de Negocios. Experiencia profesional y directiva mayor a veinte años en promoción de exportaciones, inteligencia de mercados y en gestión de proyectos de cooperación técnica internacional. Consultor de organismos internacionales: CAF, UNCTAD, COSUDE en el estudio de productos de la biodiversidad, sistemas de información y barreras al comercio. Experiencia en prospecciones de mercado en Alemania, Holanda, Chile, Ecuador, Bolivia y Colombia.

2. **Renato Peñaflor Guerra**

Economista, Universidad del Pacífico. Candidato a doctor en Dirección de Empresas, Magíster en Investigación. Universidad de ESAN. Especialista en investigación de mercados y consultoría en planes de negocio y planes de marketing, docente en pregrado y postgrado de las más importantes escuelas de negocio del Perú.

3. **Rosa María Gabilondo**

Economista, Universidad del Pacífico. Magister en Administración Universidad de Pacífico, especialista en formulación y evaluación de proyectos. Docente y Asesora de tesis de pregrado y posgrado.

DIRECCIÓN Y COORDINACIÓN

Profesora María de las Mercedes Anderson – Directora de la Carrera de Negocios Internacionales.

Profesor Alfredo Estrada Merino - Secretario Académico de la Carrera de Negocios Internacionales.