



SILABO

NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. Código	:	061967
1.2. Ciclo	:	IX
1.3. Créditos	:	3
1.4. Área curricular	:	Formación Profesional
1.5. Condición	:	Electivo
1.6. Semestre Académico	:	2018 - I
1.7. Duración	:	16 semanas: 64 horas
1.8. Horas semanales	:	4 HT: 2 HP: 2
1.9. Requisitos	:	Ninguna
1.10. Facultad	:	Ciencias Administrativas
1.11. Escuela Profesional	:	Administración
1.12. Profesores	:	Comisión Académica
1.13. Texto Básico	:	Czinkota, M. R., Ronkainen, I. y Moffett, M. H. (2007). Negocios Internacionales (7a. edición). México, D.F.: International Thomson Editores, S.A.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional, es de naturaleza teórica y práctica, tiene por propósito proporcionar información y conocimiento de la forma como operan las empresas y realizan transacciones internacionales, aplicando modelos ideológicos, sistemas económicos, culturales y culmina poniendo en práctica las negociaciones internacionales.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. Importancia de los Negocios Internacionales, la Empresa Multinacional y la Inversión Extranjera y la Integración Económica. II. Participación del Perú Esquemas de Integración Política Comercial Internacional. III. Estrategia de Negociación e Incoterms y Medios de Pago y Distribución Física Internacional. IV. Gestión Aduanera y Comercio Exterior y Administración Financiera Internacional.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Comprende las formas como operan las empresas y realizan transacciones internacionales, aplicando modelos ideológicos, sistemas económicos, culturales poniendo en práctica las negociaciones internacionales.

IV. CAPACIDADES

-)] Comprende los efectos de la globalización y las fuerzas determinantes para el desarrollo de los negocios internacionales, identificando la importancia del advenimiento de las empresas multinacionales y de los efectos de la inversión extranjera con la finalidad de Integrar la económica bilateral, regional y multilateral.
-)] Comprende la situación actual del Perú en el ámbito de los Negocios Internacionales y sus perspectivas, considerando las políticas comerciales que se aplican a nivel internacional identificando y analizando la política comercial del Perú.
-)] Identifica estrategias de la negociación internacional y maneja los INCOTERMS, su logística internacional y operatividad del comercio exterior en el Perú, aplicando hábilmente los diversos medios de pago en el comercio exterior y la distribución física internacional de mercancías.
-)] Estructura y desarrolla habilidades en la gestión aduanera y operatividad del comercio exterior en el Perú, analizando los Mercados Financieros y las técnicas de la administración Financiera Internacional, así como su eficiente aplicación en las fuentes de financiamiento del comercio exterior.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: IMPORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, LA EMPRESA MULTINACIONAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA Y LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA			
CAPACIDAD: Comprende los efectos de la globalización y las fuerzas determinantes para el desarrollo de los negocios internacionales, identificando la importancia del advenimiento de las empresas multinacionales y de los efectos de la inversión extranjera con la finalidad de Integrar la económica bilateral, regional y multilateral.			
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje
)] Disposición por aprender		
)] Conducta ética		Horas

	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
1	Definición de Negocios Internacionales. El campo de los Negocios Internacionales. Motivos para estudiar los NI. Dinámica de los Negocios Internacionales.	Describe el campo de los negocios internacionales y las oportunidades de negocio del Perú en el extranjero.	Exposición dialogada	2
			Análisis documental bibliográfico bibliográfico	2
2	La Empresa Multinacional (EM). Naturaleza de las EM. Razones para convertirse en EM. Medidas para afrontar los retos de los NI. Incursión de las empresas en los NI. Fuerzas Determinantes de los NI. Modalidades de los NI. La Inversión Extranjera Directa (IED). Influencia del entorno en los NI. La IED en el Perú.	Describe las características de la empresa multinacional y las modalidades de los negocios internacionales	Problematización	2
			Aplicación de criterios e indicadores indicadores	2
3	El GATT y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Rondas Comerciales del GATT. Principales diferencias entre el GATT y la OMC. Organización y Temas Futuros de la OMC. Integración Económica. Algunos Procesos de Integración Regional	Elabora un mapa del proceso de integración económica a nivel internacional.	Exposición dialogada	2
			Análisis documental bibliográfico	2
4	La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). La Comunidad Andina de Naciones (CAN). El Sistema Andino de Integración (SAI). Órganos e Instituciones y Convenios del SAI. El MERCOSUR. El ALCA. La Unión Europea. El Foro Asia-Pacífico. El NAFTA.	Compara los ámbitos de operaciones y responsabilidades de las organizaciones de comercio en AL	Problematización	2
			Aplicación de criterios e indicadores	2
Referencias:				
) Ball, D. y Wendell Mc Culloch, Jr. (1997). Negocios Internacionales. Introducción y aspectos esenciales. (5a. edición). México: McGraw Hill.				
) Daniels, J. y Radebaugh, L. (1998). Negocios Internacionales. México: Pearson Educación.				
) Porter, M. E. (2006). Estrategia y ventaja competitiva. Bogotá, Colombia: Ediciones DEUSTO.				

UNIDAD II: PARTICIPACIÓN DEL PERÚ EN ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL				
CAPACIDAD: Comprende la situación actual del Perú en el ámbito de los Negocios Internacionales y sus perspectivas, considerando las políticas comerciales que se aplican a nivel internacional identificando y analizando la política comercial del Perú.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	Contenidos Conceptuales			
5	Participación activa		Problematización	2
	Tolerancia y democracia			
5	Participación del Perú en Esquemas de Integración: Convenios y Tratados Internacionales bilaterales, regionales y Multilateral. Análisis de la Situación Comercial Internacional del Perú.		Aplicación de criterios e indicadores	2
	Realiza el análisis de la situación comercial Internacional del Perú, aplicando criterios e indicadores.			
6	Balanza de Pagos, Teorías del Comercio Internacional, Instrumentos de Política Comercial. Medidas de Política Comercial,		Exposición dialogada	2
	Conoce y analiza situaciones latentes del Perú en el ámbito de los			

	Medidas Arancelarias, Medidas contra la Competencia Desleal. Medidas para-arancelarias. Efectos de la aplicación de Aranceles. Balanza de Pagos. Balanza Comercial, Balanza en Cuenta Corriente. Estadísticas del Comercio Exterior del Perú. Principales Importadores y Exportadores. Productos de Exportación e Importación.	Negocios Internacionales y sus perspectivas económicas productivas y sociales.	Consideración de estándares	2
7	Estrategia de Marketing Internacional. La Negociación Internacional. Estrategias de Negociación. El Contrato Internacional de Compra-Venta. Incoterms 2000. Casos de Aplicación.	Conceptúa políticas comerciales que se aplican a nivel internacional e identifica y analiza la política comercial del Perú.	Análisis documental bibliográfico	2
			Discusión en grupos pequeños	2
8	Evaluación Parcial		Solución de casos	2
			Demostración	2
Referencias:				
J Domeisen, N. y Hulm. P. (2004). El futuro del comercio. En Fórum de Comercio Internacional. No. 1/2004, pp. 14-15				
J Daniels, J. y Radebaugh, L. (1998). Negocios Internacionales. México: Pearson Educación.				
J Taggart, James y McDermott, M. C. (1996). La esencia de los negocios internacionales. México, D.F.: Prentice-Hall Hispanoamérica S.A.				
J YIP. (1992). Globalización. Estrategias para obtener una ventaja competitiva internacional. Norma.				

UNIDAD III: ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN E INCOTERMS Y MEDIOS DE PAGO Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL				
CAPACIDAD: Identifica estrategias de la negociación internacional y maneja los INCOTERMS, su logística internacional y operatividad del comercio exterior en el Perú, aplicando hábilmente los diversos medios de pago en el comercio exterior y la distribución física internacional de mercancías.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	<ul style="list-style-type: none"> J Cumplimiento de responsabilidades J Trabajo en equipo 			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
9	Medio de Pago en el Comercio Exterior. Principales Medios de Pago y su clasificación. Formas de Envío Cobranzas Documentarias. Créditos Documentarios	Conceptúa las políticas comerciales que se aplican a nivel internacional e identifica y analiza la política comercial del Perú.	Exposición dialogada	2
			Consideración de estándares	2
10	El Transporte Internacional. Transporte Marítimo. Flete Marítimo, Tipos de Fletes, El Conocimiento de Embarque. Ventajas del Transporte Marítimo. Transporte Aéreo. Transporte Terrestre, Transporte Multimodal, Contenedorización.	Conoce las estrategias de negociación internacional y maneja los INCOTERMS, logística internacional y operatividad del comercio exterior en el Perú.	Exposición dialogada	2
			Aplicación de criterios e indicadores	2
11	Seguros de Transporte Internacional de Mercancías. Compañías de Seguros de Transporte. Políticas de Seguros. El Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX)	Describe las ventajas y desventajas de la aplicación	Exposición problemática	2
			Consideración de estándares	2
12	Territorio Aduanero, ADUANAS y la Ley General de Aduanas. Arancel de Aduanas. Valor de las Mercancías Regímenes y Operaciones Aduaneras. Importación Definitiva.	Conoce y desarrolla habilidades en diversos medios de pago en comercio exterior y distribución física internacional de mercancías.	Estudio de casos	2
			Trabajo en equipo	2
Referencias:				
J ADEX. 2003. Seguro para exportaciones. 8220; Perú Exporta 8221, Marzo 2003, Págs. 10-14.				
J Ball, D, McColloch y otros (2005). International Business. (9na. Edición). USA: McGraw Hill.				
J Cardoza, Díaz y Tarabotto. (1994). Finanzas internacionales: Un enfoque para Latinoamérica. CIUP. Lima.				

UNIDAD IV: GESTION ADUANERA Y COMERCIO EXTERIOR Y ADMINISTRACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL					
CAPACIDAD: Estructura y desarrolla habilidades en la gestión aduanera y operatividad del comercio exterior en el Perú, analizando los mercados financieros y las técnicas de la administración financiera internacional, así como su eficiente aplicación en las fuentes de financiamiento del comercio exterior.					
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas	
	Contenidos Conceptuales				Contenidos Procedimentales
13	Régimen de Exportación. Importación Temporal. Exportación Temporal. Admisión Temporal. Los Buenos Contribuyentes en el Régimen de Admisión Temporal. Régimen de Depósito de Aduana, Régimen de Reposición de Mercancías en Franquicia, Régimen de Restitución (Draw Back). Regímenes de Tránsito, Transbordo y Operación de Reembarque.		Conoce y desarrolla con habilidad los diversos medios de pago en el comercio exterior y la distribución física internacional de mercancías	Exposición dialogada	2
				Consideración de estándares	2
14	CETICOS. Sistemas de Exportación. Las Zonas Francas. La Franquicia Internacional. Comercio Compensado. Dumping y Subvenciones.		Desarrolla sus habilidades en la gestión aduanera y operatividad del Comercio Exterior del Perú.	Exposición problematizadora	2
				Inducción	2
15	Mercados Financieros Internacionales. Efectos del tipo de cambio en la Balanza de Pagos. Administración Financiera de los Negocios Internaciones. Fuentes internas de fondos. Decisiones de Inversiones y Financiamiento.		Identifica las estrategias de los mercados financieros internacionales para la toma de decisiones en inversiones.	Exposición dialogada	2
				Demostración	
15	Administración de los Flujos Globales de Efectivo. Depósitos centralizados y Redes Multilaterales. Manejo Estratégico de las exposiciones cambiarias. Fuentes Privadas No Bancarias de Financiamiento a corto plazo. El Warrant. Leasing. Operaciones Bancarias de Comercio Exterior en el Perú. Corporación Andina de Fomento. Corporación Financiera de Desarrollo. COFIDE.		Analiza los mercados financieros y las técnicas de la administración financiera Internacional, así como conoce y analiza para su eficiente selección y aplicación, las fuentes de financiamiento del Comercio Exterior.	Aplicación de criterios e indicadores	2
				Técnicas de concientización	
16	Examen Final			Solución de casos	2
				Demostración	2
Referencias:					
J Arroyo, J. (2002). Regímenes Aduaneros Promocionales aplicables en el ATPDEA. Cuadernos de Ingeniería. Universidad Ricardo Palma.					
J Dyer, Samuel. (2003). La multiplicación de los peces. Potencial exportador peruano. En Perú Económico, mayo 2003, Págs. 15-16.					
J Hinchberger, B. (2004). Ética y rentabilidad. En Fórum de Comercio Internacional. No. 1/2004, pp. 25-26.					
J Jiménez, G. (1997). 2 ICC Guide to Export-Import Basics. ICC International Chamber of Commerce. Paris. Págs. 11-111.					

VI. METODOLOGÍA

6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

- a. Exposición dialogada
- b. Inducción
- b. Exposición problemática
- c. Técnicas de concientización
- d. Demostración

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- a. Simulación
- b. Trabajo en equipo
- c. Estudio de casos
- d. Consideración de estándares.

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- a. Fuentes de información
- b. Portafolio
- c. Multimedia
- d. Equipos informáticos.

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es un componente del proceso formativo que implica el recojo de información sobre los rendimientos y desempeños del estudiante. Permite el análisis para mejorar el proceso de enseñanza-aprendizaje. Se evalúa antes, durante y al finalizar el proceso, según la siguiente tabla:

EVALUACION ACADEMICAS	PESO
Prueba de entrada	Sin nota
Evaluación del proceso	60%
Examen Parcial	20%
Examen Final	20%

- Antes: prueba de entrada.-Se realiza una evaluación inicial, diseñada para recoger los saberes que posee el estudiante para asumir la asignatura y cuyo resultado no interviene en el cálculo de la calificación de la asignatura.
- Durante: Evaluación de Proceso.- De acuerdo al objetivo de aprendizaje de la asignatura se evalúan las competencias adquiridas por el estudiante utilizando los criterios establecidos en el anexo N° 1.
- Examen: Parcial y Final.- Se evalúa los productos del aprendizaje, al finalizar una o más unidades de aprendizaje, usándose la prueba escrita como instrumento de medición (examen parcial y examen final).

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

9.1. Fuentes bibliográficas

- J ARRESE HECTOR, FELIX 1999. Comercio y Marketing Internacional. Editorial Norma. Argentina. Pags. 85-120; 233-287.
- J ARROYO PRADO, JORGE. 2004 Introducción al Comercio Internacional: Notas –Resumen. Universidad Ricardo Palma. Texto Básico.
- J ARROYO PRADO, JORGE. 2002."Integración Económica", Segunda Edición. Cuadernos de Ingeniería. Universidad Ri-cardo Palma. Texto Básico.
- J BALL, DONALD- MC CULLOCH W. 1996 "Negocios Internacionales". Ed. Irwin. Quinta Edición. Madrid. Pags. 83-161
- J CHARLES DEL BUSTO. 1994 "Guía CCI sobre las Operaciones de Crédito Documentario". ICC Publishing S.A. Primera Edición. Barcelona España.
- J DANIELS J- RADEBANGH L. 2004. "Negocios Internacionales". 10ma. Edición. Editorial Prentice Hall. México. Texto Básico.
- J HILL, CHARLES W.L. 2001. "Negocios Internacionales" 3ra. Edit. Irwin Mc Graw-Hill. México. Pags. 52-34; 132-166; 168-256; 476-535. HILL CHARLES 2005 "International Business". 5ta. Edic. Edit. McGraw Hill. USA
- J MAYORGA ARAUJO P. 1995 „Introducción a los Negocios Internacionales" 2da. Edición. Universidad del Pacifico. Perú. Pág. 23-65
- J ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO 2000. "El Comercio hacia el Futuro". 2da. Edición. Publicaciones de la OMC. Ginebra, Suiza.
- J RUGMAN ALAN- HODGETTS R. 1997. "Negocios Internacionales". Ed. Mac Graw Hill. Primera Edición. México. Pág. 02-57; 73-98; 170-197; 409-425.-
- J RUIBAL HANDABAKA, ALBERTO 1994. "Gestión Logística de la Distribución Física Internacional: Ed. Norma. Colom-bia. pag. 253-321; 329-408.