



SÍLABO DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1	Código:	1134
1.2	Ciclo:	V
1.3	N° de créditos:	03
1.4	Área curricular:	Estudios Generales
1.5	Condición:	Obligatorio
1.6	Semestre Académico:	2022-A
1.7	Duración:	17 semanas
1.8	N° de horas de clase:	04
1.9	Pre – requisito:	41127
1.10	Escuela Profesional:	Administración
1.12	Texto básico:	ARRESE HECTOR, FELIX. (1999). Comercio y Marketing Internacional. Editorial Norma. Argentina. Págs. 85-120.

II. SUMILLA

Asignatura teórico práctica. El propósito es desarrollar habilidades para la dirección de empresas con actividades internacionales. Comprende: los escenarios de los negocios internacionales, Comercio Internacional, Contratos de Compra-Venta Internacional, Incoterms, Medios de pago Internacionales, Tratados y Convenios Internacionales, Seguros Internacionales, la globalización, procesos y etapas de la internacionalización de las empresas, gestión integral de las organizaciones que desarrollan negocios internacionales y experiencias de las organizaciones nacionales e internacionales.

Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje:

UNIDAD I : IMPORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, LA EMPRESA MULTINACIONAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA

UNIDAD II: PARTICIPACIÓN DEL PERÚ EN ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL.

UNIDAD III: ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN E INCOTERMS Y MEDIO DE PAGO Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

UNIDAD IV: GESTIÓN ADUANERA Y COMERCIO EXTERIOR. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

3.1. Competencia General:

Aplica los conceptos de planificación, organización, dirección y control en las organizaciones, generando su desarrollo y rentabilidad. Participa en equipos de diversas funciones, inter y multidisciplinarios, para el logro de metas, bajo trabajo a presión, respetando la diversidad de opiniones con actitud ética y colaborativa.



3.2. Competencia General de la asignatura:

Comprende las formas como operan las empresas e instituciones gubernamentales que realizan transacciones internacionales, aplicando modelos procedimentales, sistemas económicos, aspectos culturales y poniendo en práctica los elementos fundamentales de las negociaciones internacionales.

3.3. Competencias específicas de la asignatura:

- Emplea los conceptos básicos y antecedentes vinculados al Comercio Internacional.
- Maneja adecuadamente los aspectos básicos de la Economía Internacional.
- Reflexiona acerca del proceso de integración y negociaciones internacionales.
- Establece los aspectos legales vinculados al Comercio Internacional.
- Discrimina con idoneidad el papel de los Incoterms y los aspectos básicos de la distribución física internacional.
- Determina el uso adecuado de los regímenes aduaneros.

IV. CAPACIDADES

- Comprende los efectos de la globalización y de las fuerzas determinantes para el desarrollo de los negocios internacionales.
- Definir las razones e importancia de la Integración Económica Bilateral, regional y Multilateral.
- Conocer y analizar la situación actual del Perú en el ámbito de los Negocios Internacionales y sus perspectivas.
- Conceptúa las políticas comerciales que se aplican a nivel internacional e identifica y analiza la política comercial del Perú.
- Conocer las estrategias de la negociación internacional y maneja los INCOTERMS, su logística internacional y operatividad del comercio exterior en el Perú.
- Analizar los mercados y las técnicas de la administración financiera internacional, así como las fuentes de financiamiento del Comercio Exterior.



V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDO

UNIDAD I: IMPORTANCIA DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, LA EMPRESA MULTINACIONAL Y LA INVERSIÓN EXTRANJERA				
CAPACIDADES:				
<ul style="list-style-type: none"> ● Reconocimiento sobre el área de estudio y la profesión ● Comprender los efectos de la globalización, de las fuerzas determinantes para el desarrollo de los negocios internacionales. Identifica la importancia de las empresas multinacionales y de los efectos de la inversión extranjera. 				
SEM	ACTITUDES:		ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	HORAS
	CONCEPTUALES	PROCEDIMENTALES		
1	Introducción. Definición de los N.I. Razones para estudiar los N.I. Dinámica de los N.I.	Investiga acerca de los orígenes y antecedentes del comercio internacional en el Perú y en el exterior.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
2	La Empresa Multinacional (EM). Naturaleza y razones para convertirse en una EM. Medidas para enfrentar los retos de los N.I. Fuerzas determinantes y modalidades de los N.I.	Evalúa la importancia del comercio internacional para la empresa y para el país.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
3	El GATT y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Rondas Comerciales y principales diferencias entre el GATT y OMC. Integración económica. Procesos de Integración Regional.	Elabora un mapa del proceso de integración económica a nivel internacional.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
4	La Asociación Latinoamérica de Integración (ALADI). La Comunidad Andina de Naciones (CAN). El Sistema Andino de Integración (SAI). Órganos, instituciones y convenios del SAI. El MERCOSUR. El ALCA y la UE. El Foro Asia-Pacífico. El NAFTA.	Compara los ámbitos de operaciones y responsabilidades de las organizaciones de comercio en América Latina.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4



UNIDAD II: PARTICIPACIÓN DEL PERÚ EN ESQUEMAS DE INTEGRACIÓN POLÍTICA COMERCIAL INTERNACIONAL.				
CAPACIDADES:				
<ul style="list-style-type: none"> ● Facilidad de adaptación a nuevos lugares y entornos multiculturales ● 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. 				
SEM	ACTITUDES:		ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	HORAS
	CONCEPTUALES	PROCEDIMENTALES		
5	Participación del Perú en esquemas de integración. Convenios y Tratados Internacionales bilaterales, regionales y multilaterales. Análisis de la situación comercial internacional del Perú.	Realiza el análisis de la situación comercial internacional del Perú, aplicando criterios e indicadores.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
6	Balanza de Pagos. Teorías del comercio internacional. Instrumentos y Medidas de Política Comercial y Arancelarias. Medidas contra la competencia desleal y para-arancelarias. Efectos de aplicación de aranceles. Balanza de Pagos, Comercial y Cuenta Corriente. Estadísticas del Comercio Exterior en el Perú. Principales Importaciones y Exportaciones	Conoce y analiza situaciones latentes del Perú en el ámbito de los Negocios Internacionales y sus perspectivas económicas productivas y sociales.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
7	Estrategia de Marketing Internacional. La negociación internacional. El Contrato Internacional de Compra - Venta. Incoterms 2016. Casos de aplicación.	Conceptúa políticas comerciales que se aplican a nivel internacional e identifica y analiza la política comercial del Perú.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
8	EXAMEN PARCIAL			



UNIDAD III: ESTRATEGIA DE NEGOCIACIÓN E INCOTERMS Y MEDIO DE PAGO Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL				
CAPACIDADES:				
<ul style="list-style-type: none"> Facilidad de adaptación a nuevos lugares y entornos multiculturales Identifica estrategias de la negociación internacional y maneja los INCOTERMS, su logística internacional y operatividad del comercio exterior del Perú, aplicando hábilmente los diversos medios de pago en el comercio exterior y la distribución física internacional de mercancías. 				
SEM	ACTITUDES:		ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	HORAS
	CONCEPTUALES	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.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
10	El transporte Internacional: Transporte y flete marítimo. Tipos de fletes. El conocimiento y ventajas del embarque. 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.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
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.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
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.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4

UNIDAD IV: GESTIÓN ADUANERA Y COMERCIO EXTERIOR. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL.



CAPACIDADES:				
<ul style="list-style-type: none"> Facilidad de adaptación a nuevos lugares y entornos multiculturales. 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. 				
SEM	ACTITUDES: <ul style="list-style-type: none"> Muestra interés por la operatividad de los regímenes aduaneros. Aplica creatividad para elegir los regímenes aduaneros más convenientes. Recomienda a la empresa la optimización de sus operaciones aduaneras. Identificar las variables que deben tomar en cuenta las empresas antes de iniciar una actividad de comercio exterior. Reconoce la importancia de dominar aspectos económicos y financieros de las operaciones de comercio internacional. 		ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE	HORAS
	CONCEPTUALES	PROCEDIMENTALES		
13	Regímenes de exportación e Importación temporal y los buenos contribuyentes en el régimen. Régimen de depósito de aduana y de reposición de mercancías en franquicia. (DrawBack), tránsito, transbordo y operaciones de reembarque.	Conoce y desarrolla con habilidad los diversos medios de pago en el comercio exterior y la distribución física internacional de mercancías.	Elabora un ensayo. Debate en un foro.	4
14	CETICOS. 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.	Presenta y expone un trabajo de investigación.	4
15	Mercados Financieros Internacionales. Efectos del tipo de cambio en la Balanza de Pagos. Administración Financieras de los N.I. Decisiones de inversiones y financiamiento.	Identifica las estrategias de los mercados financieros internacionales para la toma de decisiones en inversiones.	Presenta y expone un trabajo de investigación.	4
16	Administración de los flujos globales de efectivo. Depósitos centralizados y redes multilaterales. Manejo estratégico de las exposiciones cambiarias. El Warrant. Corporación Andina de Fomento. 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.	Presenta y expone un trabajo de investigación.	4
17	EXAMEN FINAL			



VI. METODOLOGÍA

6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

- Clase magistral
- Exposición dialogada
- Trabajo en equipo
- Video foro

6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- Demostración
- Talleres
- Estudios de casos
- Inducción

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Los materiales y recursos didácticos que se utilizan en el desarrollo de la asignatura son:

MEDIOS INFORMÁTICOS	MATERIALES EDUCATIVOS IMPRESOS	MATERIALES DIGITALES
a. Computadora b. Aula Virtual c. Internet d. Correo electrónico	a. Libros de texto. b. Separatas c. Artículos científicos d. Documentos de trabajo. e. Compendios estadísticos.	a. Blogs. b. Videos c. Tutoriales d. Página web e. Diapositivas

VIII. EVALUACIÓN

ASPECTOS	CRITERIOS	INSTRUMENTOS
CONCEPTUALES	Evaluación de los conocimientos adquiridos.	Examen Escrito.
PROCEDIMENTALES	Conocer los formatos para elaborar una investigación.	Trabajo Monográfico.
ACTITUDINALES	Capacidad analítica y amplitud de criterio.	Elaboración de Ensayos. Participación en foros.

Segun la siguiente formula:

$$EXP (0.1) + EXF (0.1) + EPC (0.30) + ET (0.3) + EA (0.1) + EPRS (0.15) = T (1.0)$$

EXP	=	Examen Parcial
EXF	=	Examen Final
EPC	=	Evaluación de prácticas calificadas
ET	=	Evaluación de trabajos
EA	=	Evaluación actitudinal
EPRS	=	Evaluación y responsabilidad social universitaria
EA	=	Evaluación total

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS



1. **ARRESE HECTOR, FELIX. (1999).** Comercio y Marketing Internacional. Editorial Norma. Argentina. Págs. 85-120.
2. **ARROYO PRADO, JORGE. (2004).** Introducción al Comercio Internacional: Notas – Resumen. Universidad Ricardo Palma. Texto básico.
3. **DANIELS J – RANDENBANGH, L. (2004).** Negocios Internacionales. 3º Edición. Editorial Prentice Hall. México. Texto Básico.
4. **BALL, D. Y WENDELL MC. CULLOCH, JR. (1997).** Negocios Internacionales. Introducción y aspectos esenciales. 5º Edición. México. McGraw Hill.
5. **DANIELS, J Y RADEBAUGH, L. (1998).** Negocios Internacionales. México. Pearson Educación.
6. **PORTER, M.E (2006).** Estrategia y ventaja competitiva. Bogotá. Colombia. Ediciones DEUSTO.
7. **DOMEISEN, N. Y HULM, P. (2004).** El futuro del comercio. En Fórum de Comercio Internacional. Nº 1/2004, pp. 14-15
8. **DANIELS, J. Y RADEBAUGH, L. (1998).** Negocios Internacionales. México. Pearson Educación.
9. **TAGGART, JAMES Y MCDERMONTT, M.C. (1996).** La esencia de los negocios internacionales. México, D.F. Prentice Hall Hispanoamérica S.A.
10. **YIP. (1992).** Globalización. Estrategias para obtener una ventaja competitiva internacional. Norma
11. **ADEX. (2003).** Seguro para exportaciones. Perú Exporta 8221. Marzo.2003. Págs. 10-14
12. **BALL, D. MACCOLLOCH ET AL (2005).** International Bussiness. 9º Edición. USA. McGraw Hill.
13. **CARDOZA, DIAZ Y TARABOTTO (1994).** Finanzas Internacionales. Un enfoque para Latinoamérica. CIUP. Lima
14. **ARROYO, J. (2002).** Regímenes Aduaneros Promocionales aplicables en el ATPDEA. Cuadernos de Ingeniería. Universidad Ricardo Palma.
15. **DYER, SAMUEL (2003).** La multiplicación de los peces. Potencial exportador peruano. En Perú Económico. Mayo 2003. Págs. 15-16
16. **HINCHBERGER,B. (2004).** Ética y rentabilidad. En Fórum de Comercio Internacional. Nº 1/2004.pp 25-26.
17. **JIMÉNEZ, G. (1997).** 2 ICC Guide to export –Import basics. ICC International Chamber of Commerce. Paris. Págs. 11-111

X. RÉGIMEN DE ESTUDIOS

El régimen de estudios del programa de Administración es de modalidad virtual.

Callao, abril 2022