

# SÍLABO NEGOCIOS INTERNACIONALES

### ÁREA CURRICULAR: CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CICLO: VII SEMESTRE ACADÉMICO: 2018-II

I. CÓDIGO DEL CURSO : 09135407040

II. CRÉDITOS : 04

III. REQUISITOS : 09013406040 - Mercadotecnia

IV. CONDICIÓN DEL CURSO : Obligatorio

#### V. SUMILLA

La asignatura de Negocios Internacionales, abarcan a las actividades comerciales que se desarrollan en más de un país. El concepto incluye las transacciones gubernamentales y las transacciones privadas. Podemos establecer que cuando hablamos de negocios internacionales estamos haciendo referencia tanto a importaciones como a exportaciones, sin olvidarnos tampoco de las financiaciones y de las inversiones. Los alumnos podrán desarrollar destrezas de conocimientos, para manejar conceptos claros y precisos sobre el ámbito de los negocios internacionales. Comprender la importancia que tienen los negocios internacionales para nuestra nación. El curso se divide en cuatro Unidades: Unidad I: los escenarios de los negocios internacionales, el impacto cultura y la globalización. Unidad II: procesos y etapas de la internacionalización de las empresas. Unidad III: gestión integral de las organizaciones que desarrollan negocios internacionales. Unidad IV: experiencias de las organizaciones nacionales e internacionales.

## **VI. FUENTES DE CONSULTA:**

#### **Bibliográficas**

- Hill, Charles W. L (2011) Negocios internacionales: competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill/Interamericana
- Mora García, Luis Aníbal (2011) Gestión logística en centros de distribución, bodegas y almacenes. Bogotá : Ecoe Ediciones
- Daniels, John D. (2010) Negocios internacionales : ambientes y operaciones. México D.F.: Pearson Educación

# Hemerográficas

- Business. Revista Mensual de Negocios
- · Empresa Privada. Revista mensual
- Gestión. Diario
- Negocios Internacionales. Revista Mensual. Editada por COMEX Perú.
- Perú Exporta. Revista Mensual. Editada por ADEX.
- Síntesis. Diario
- El Peruano. Diario Oficial. Normas Legales

#### **Electrónicas**

www.adexperu.org.pe: ADEX www.aduanet.gob.pe: Aduanas

www.bancomundial.org: Banco Mundial

www.caf.com: Corporación Andina de Fomento

www.cepal.org: CEPAL

www.cideiber.com: Centro de Comercio Internacional

www.comexperu.org.pe: Sociedad de Comercio Exterior del Perú

www.comunidadandina.org: Comunidad Andina

www.conitenmef.gob.pe: CONITE

www.iccwbo.org: Camara de Comercio Internacional www.wto.org: Organización Mundial del Comercio

www.imf.org: Fondo Monetario Internacional

www.mincetur.gob.pe : MITINCI
www.prompex.gob.pe : PROMPEX

<u>www.rree.gob.pe</u>: Ministerio de Relaciones Exteriores <u>www.sni.org.pe</u>: Sociedad Nacional de Industrias

www.un.org: N.N.U.U.

#### **VII. UNIDAD DEL CURSO:**

# UNIDAD I: LOS ESCENARIOS DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES, EL IMPACTO CULTURA Y LA GLOBALIZACION

#### **OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:**

• Comprende el entorno competitivo de los negocios internacionales, como parte de la globalización.

#### **PRIMERA SEMANA**

#### Primera sesión

Los negocios internacionales en un proceso de globalización.

#### Segunda sesión

Naturaleza de las organizaciones.

#### **SEGUNDA SEMANA**

#### Primera sesión

Tendencia de los negocios globales

## Segunda sesión

La interculturalidad

## **TERCERA SEMANA**

## Primera sesión

Los ambientes políticos y legales que enfrentan los negocios

# Segunda sesión

Caso Práctico

## **CUARTA SEMANA**

#### Primera sesión

Movilidad de los recursos e inversión directa extranjera.

#### Segunda sesión

Actitudes gubernamentales hacia la inversión directa

## UNIDAD II: PROCESOS Y ETAPAS DE LA INTERNACIONALIZACION DE LAS EMPRESAS

## **OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:**

• Identifica las formas de internacionalización de las empresas, respetando las normas internacionales de comercio.

#### **QUINTA SEMANA**

## Primera sesión

Evaluación y selección de países y mercados internacionales.

## Segunda sesión

Práctica calificada 1

#### **SEXTA SEMANA**

# Primera sesión

Estrategias de internacionalización

#### Segunda sesión

Caso Práctico

## **SÉPTIMA SEMANA**

Primera sesión

Estrategias de colaboración: Alianzas estratégicas, Consorcios, Cooperativas, Joint Venture,

Asociatividad

Segunda sesión

Trabajo exposición 1 (W1)

#### **OCTAVA SEMANA**

**Examen Parcial** 

#### **NOVENA SEMANA**

Primera sesión

Estrategias de ingreso indirecto: Franquicias y licencias.

Segunda sesión Práctica calificada 2

Practica calificada 2

# UNIDAD III: GESTION INTEGRAL DE LAS ORGANIZACIONES QUE DESARROLLAN NEGOCIOS INTERNACIONALES

#### **OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:**

• Reconoce la gestión integral de las empresas que desarrollan negocios internacionales, según los hábitos y costumbres de los mercados.

### **DÉCIMA SEMANA**

Primera sesión

Manufactura global y gestión de la cadena de abastecimiento global.

Segunda sesión

Caso Práctico

## **UNDÉCIMA SEMANA**

Primera sesión

El mercado de divisas. La determinación del tipo de cambio

Segunda sesión

Trabajo Exposición 2 (W2)

#### UNIDAD IV: EXPERIENCIAS DE LAS ORGANIZACIONES NACIONALES E INTERNACIONALES

### **OBJETIVOS DE APRENDIZAJE:**

• Identifica las experiencias de organizaciones que hayan tenido éxito en la gestión de negocios internacionales, en un marco de competitividad.

## **DUODÉCIMA SEMANA**

Primera sesión

Negociaciones y diplomacia en los negocios internacionales

Segunda sesión

Caso práctico

# **DECIMOTERCERA SEMANA**

Primera sesión

Diseño organizacional de empresas internacionalizadas

Segunda sesión

Práctica calificada 3

#### **DECIMOCUARTA SEMANA**

Primera sesión

Gestión de recursos Humanos en empresas globalizadas

Segunda sesión

Caso práctico

#### **DECIMOQUINTA SEMANA**

Primera sesión

Experiencias exitosas de organizaciones internacionales

## Segunda sesión

Trabajo exposición final (W3)

## **DECIMOSEXTA SEMANA**

Examen final

#### **DECIMASÉPTIMA SEMANA**

Entrega de promedios finales y acta del curso.

## VIII. CONTRIBUCIÓN DEL CURSO AL COMPONENTE PROFESIONAL

a) Matemática y Ciencias Básicas
b) Tópicos de Ingeniería
c) Educación General
4

## IX. PROCEDIMIENTOS DIDÁCTICOS

- Método Expositivo. Disertación docente, exposición del estudiante.
- Método de Discusión Guiada.

#### X. MEDIOS Y MATERIALES

**Equipos:** Computadora, ecran, proyector de multimedia, parlantes.

**Materiales:** Archivos e Investigaciones diversas del Profesor y Búsqueda por el alumno de Material Bibliográfico en la Universidad, y en Instituciones señalado por el Profesor en el presente Silabo.

## XI. EVALUACIÓN

Promedio final:

PF = 0.30\*PE+0.30\*EP+0.40\*EF PE = (P1+P2+P3+P4)/4

Donde:

EP = Examen parcial EF = Examen final

PE = Promedio de evaluaciones P1...P4: Prácticas calificadas

# XII. HORAS, SESIONES, DURACIÓN

a)	Teoría	Práctica	Laboratorio	Horas de clase:
,	4	0	0	

- b) Sesiones por semana: Dos sesiones.
- c) **Duración**: 4 horas académicas de 45 minutos

# XIII. DOCENTE DEL CURSO

Ing. Sandra Patricia Reggiardo Barreto.

## XIV. FECHA

La Molina, julio de 2018.