



FACULTAD DE ADMINISTRACION

Asignatura: Negocios y Contratos Internacionales.

Código: 7A0326

1 DATOS GENERALES

- | | |
|------------------------------|---|
| .1. DEPARTAMENTO | :Gestión Empresarial e Institucional |
| .2. ESCUELA PROFESIONAL | :Administración de Turismo y Negocios Internacionales |
| .3. ESPECIALIDAD | : Negocios Internacionales |
| .4. NOMBRE DE LA CARRERA | : Licenciado en Administración con mención en Negocios Internacionales. |
| .5. CICLO DE ESTUDIOS | : IX – Noveno |
| .6. CREDITOS | : 03 |
| .7. AREA DE LA ASIGNATURA | : Administración |
| .8. CONDICION | : Obligatoria |
| .9. PRE-REQUISITOS | : Sistema de Aduana Mundial |
| 1.10 HORA DE CLASE SEMANAL | : Horas Teóricas 02, Horas Prácticas 02. |
| 1.11 HORAS DE CLASE TOTAL | : 68 |
| 1.12 PROFESORES RESPONSABLES | : Lic – Abog. Carla Mena Guzmán. |
| 1.13 AÑO LECTIVO ACADEMICO | : 2008- I |

2. SUMILLA

La negociación en una economía global El proceso de negociación internacional Tácticas para negociar internacionalmente, Culturas y negociación internacional, Estilos de negociación internacional (Europa, América del Norte, América Latina), Estilos de Negociación Internacional (Asia, Países Árabes, África) El protocolo en los negocios internacionales. El estudio de contratos: concepto, clasificación de los contratos, efectos, régimen jurídico de los contratos. Contratos civiles y comerciales. Modalidades, Técnicas y Procedimientos Contractuales Modernos. Contratos celebrados por medios mecánicos. Contratos electrónicos. Contratos tecnológicos. Contratos de management. Contratos de consultoría. Derechos y obligaciones de las partes. Responsabilidad profesional.

3. OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERALES

El objetivo principal de la asignatura es el conocimiento y la comprensión del funcionamiento de los contratos y negocios comerciales para que los estudiantes sean capaces de graduar las consecuencias legales de su obrar en el ámbito empresarial internacional.

4. APOORTE DE LA ASIGNATURA AL PERFIL PROFESIONAL

El desarrollo de la asignatura contribuye al Perfil profesional, por que, busca identificar al nuevo profesional con los conocimientos de negociaciones internacionales y enseñarle a comprender las herramientas alternativas de solución a un conflicto de intereses que se presentan en una negociación en el campo empresarial nacional e internacional; aspectos que inciden en la formación orientada a la capacidad que debe demostrar el nuevo profesional en los Negocios Internacionales.

5. ORGANIZACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE

UNIDAD N°	DENOMINACION	N° DE HORAS
I	LA NEGOCIACION	16
II	CARACTERISCAS LAS NEGOCIACIONES COMERCIALES.	12
III	LOS CONTRATOS DE NEGOCIACION COMERCIAL	02
	EXAMEN PARCIAL	02
III	LOS CONTRATOS DE NEGOCIACION COMERCIAL	30
	EXAMEN FINAL, SUSTITUTORIO Y APLAZADOS	06
	TOTAL HORAS	68

6. PROGRAMACIÓN DE LAS UNIDADES DE APRENDIZAJE

I UNIDAD: LA NEGOCIACION

PRIMERA SEMANA

Primera Sesión: Introducción al Curso de Negocios Internacionales. Alcance de los temas del Silabus.

Objetivo Específico: Dar los primeros alcances de los temas a desarrollar durante el desarrollo de la sesiones del curso de negocios internacionales.

Bibliografía: SIERRALTA RIOS, Anibal. (2005) Negociaciones Comerciales Internacionales.

Actividad: Debate acerca de los negociaciones en las empresas en el Perú.

Segunda Sesión: Practica: Análisis de recortes periodísticos sobre negociaciones.

Objetivo Específico: Analizar los primeros conceptos de negociación.

SEGUNDA SEMANA

Primera Sesión: La negociación en una economía global .

Objetivo Específico: Comprender los conceptos de la negociación, e importancia.

Bibliografía: SIERRALTA RIOS, Anibal. (2005) Negociaciones Comerciales Internacionales.

Actividad: Debate acerca de los negociaciones en las empresas de prestación de exportación de en el Perú.

Segunda Sesión: Practica Caso: Lectura: La técnica y el arte negociar.

Objetivo Específico: Analizar los conceptos de negociación su importancia.

TERCERA SEMANA

Primera Sesión: El proceso de negociación internacional.

Objetivo Específico: Orientar al estudiante en la comprensión del proceso de la negociación internacional.

Bibliografía: ROBBINS STEPHEN P. (2004) Comportamiento Organizacional. FLINT BLANCK, Pinkas. (1990) Principios y Técnicas de la Negociación Internacional

Actividad: Participación del alumnado en el conocimiento de las estrategias de negociación.

Segunda sesión: Práctica: Práctica escrita: Estrategias de negociación.

Objetivo Específico: Comprender las etapas para lograr una negociación.

CUARTA SEMANA

Primera Sesión: Tácticas para negociar internacionalmente, Culturas y negociación internacional.

Objetivo Específico: Analizar los elementos de la Negociación. Posiciones e intereses en una negociación.

Bibliografía: FLINT BLANCK, Pinkas. (2001) Negociaciones Eficaces. FLINT BLANCK, Pinkas. (1990) Principios y Técnicas de la Negociación Internacional

Actividad: Participación del alumnado en el análisis de los elementos de las Negociaciones.

Segunda sesión: Práctica en equipo: Estudio de un caso a cerca de negociación empresarial.

Objetivo Específico: Afianzar los conocimientos teóricos prácticos de los Elementos que intervienen en una negociación.

QUINTA SEMANA

II UNIDAD CARACTERISTICAS DE LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES

Primera Sesión: Estilos de negociación internacional (Europa, América del Norte, América Latina).

Objetivo Específico: Analizar los estilos de negociación internacional.

Bibliografía: URY, William L. (2000) Alcanzar la Paz, diez caminos para resolver conflictos en la casa, el trabajo y el mundo. OVEJERO Anastasio. (2004) La Irracionalidad como principal enemigo del Negociador. Errores más frecuentes en la negociación.

Actividad: Participación del alumnado en la discusión acerca los estilos de negociación en el contexto mundial.

Segunda Sesión: Práctica: Lectura: Lenguaje Verbal y No verbal.

Objetivo Específico: Identificar al estudiante con las características psicológicas que se imponen en una negociación.

SEXTA SEMANA

Primera Sesión: El protocolo en los negocios internacionales.

Objetivo Específico: Explicar las situaciones de las personas que negocian internacionalmente.

Bibliografía: OVEJERO Anastasio. (2004) La Irracionalidad como principal enemigo del Negociador. Errores más frecuentes en la negociación. FLINT BLANCK, Pinkas. (1990) Principios y Técnicas de la Negociación Internacional.

Actividad: Debate a cerca de las situaciones que se presentan cuando las personas negocian.

Segunda sesión: Práctica en equipo: Palabras emotivas. Actitudes y sentimientos.

Objetivo Específico: Analizar las actitudes y los sentimientos a considerarse en una negociación.

SETIMA SEMANA

Primera Sesión: El estudio de contratos: concepto, clasificación de los contratos, efectos, régimen jurídico de los contratos.

Objetivo Específico: Comprender los contratos del régimen jurídico para lograr una negociación.

Bibliografía: URY, William L. (2000) Alcanzar la Paz, diez caminos para resolver conflictos en la casa, el trabajo y el mundo. OGLIASTRI, Enrique. (1992) El Sistema Japonés de Negociación. OVEJERO Anastasio. (2004) La Irracionalidad como principal enemigo del Negociador. Errores más frecuentes en la negociación.

Actividad: Participación del alumnado en la predicción de conductas en una negociación laboral con empresas.

Segunda sesión: Práctica Lectura: Influencia de la Comunicación Verbal y la Comunicación No verbal.

Objetivo Específico: Identificar al estudiante con los conocimientos comunicativos verbales y no verbales en el proceso de negociación.

OCTAVA SEMANA

III UNIDAD: LOS CONTRATOS DE NEGOCIACION INTERNACIONAL

Primera Sesión: Contratos civiles y comerciales.

Objetivo Específico: Analizar los contratos civiles y comerciales que se desarrollan en una negociación internacional.

Bibliografía: FLINT BLANCK, Pinkas. (2001) Negociaciones Eficaces. OGLIASTRI, Enrique. (1992) El Sistema Japonés de Negociación.

Actividad: Participación del alumnado en el análisis de los contratos civiles y comerciales que implican una negociación internacional.

Segunda sesión:

EXAMEN PARCIAL.

NOVENA SEMANA

Primera Sesión: Modalidades, Técnicas y Procedimientos Contractuales Modernos.

Objetivo Específico: Identificar Las modalidades, técnicas y Procedimientos contractuales que se presentan en una negociación comercial.

Bibliografía: OVEJERO Anastasio. (2004) La Irracionalidad como principal enemigo del Negociador. Errores más frecuentes en la negociación.

Actividad: Debate acerca de las situaciones que pueden generar un conflicto en una negociación comercial.

Segunda Sesión: Práctica: Análisis crítico de las publicaciones nacionales e internacionales a cerca de entrevistas a gerentes en el sector productivo.

Objetivo Específico: Hacer un análisis de las situaciones conflictivas en la actividad empresarial.

DECIMA SEMANA

Primera Sesión: Contratos celebrados por medios mecánicos.

Objetivo Específico: Comprender la naturaleza de la negociación comercial de las Empresas por medios mecanicos.

Bibliografía: OGLIASTRI, Enrique.(1992)El Sistema Japonés de Negociación. COLOIACOVO, Juan. (1991)Negociación & Contratación Internacional.

Actividad: Debate con el alumnado sobre las formas mecánicas de contratos de la negociación comercial de empresas.

Segunda sesión: Práctica: Estudio de un caso: Como mejorar la capacidad de Negociación en empresas.

Objetivo Específico: Brindar al estudiante herramientas para mejorar su capacidad de negociación.

DECIMA PRIMERA SEMANA

Primera Sesión: Contratos tecnológicos comerciales.

Objetivo Específico: Definir los contratos tecnológicos en el proceso de negociación.

Bibliografía: OVEJERO Anastasio. (2004) La Irracionalidad como principal enemigo del Negociador. Errores más frecuentes en la negociación.

Actividad: Participación del alumnado en la identificación de los contratos tecnológicos en el proceso negocial.

Segunda sesión: Práctica en equipo: Causas que originan conflictos: Disconformidad de los contratantes en los contratos comerciales internacionales.

Objetivo Específico: Afianzar los conocimientos teóricos prácticos del perfil del estudiante en el conocimiento de los contratos tecnológicos comerciales.

DECIMA SEGUNDA SEMANA

Primera Sesión: Contratos de management en la negociación comercial.

Objetivo Específico: Brindar al estudiante alternativas de contratación en una negociación comercial.

Bibliografía: COLOIACOVO, Juan. (1991) Negociación & Contratación Internacional.

Actividad: Participación del alumnado en los conocimientos de los contratos management

Segunda sesión: Práctica: Preparar una descripción de una negociación personal para incursionar en el mercado de internacional.

Objetivo Específico: Aplicar los conocimientos teóricos acerca de las alternativas de solución de conflictos que se pueden presentar en una negociación comercial.

DECIMA TERCERA SEMANA

Primera Sesión: Contratos de consultoría.

Objetivo Específico: Conocer los contratos de negociación comercial.

Bibliografía: ROBBINS STEPHEN P. (2004) Comportamiento Organizacional.

Actividad: Debate acerca de los contratos de consultaría en la negociación comercial.

Segunda sesión: Practica: Clases de Negociación Comercial. URY, William L. (2000) Alcanzar la Paz, diez caminos para resolver conflictos en la casa, el trabajo y el mundo.

Objetivo Específico: Afianzar los conocimientos sobre los contratos de negociación comercial.

DECIMA CUARTA SEMANA

Primera Sesión: Derechos y obligaciones de las partes

Objetivo Específico: Preparar al estudiante en el conocimiento del planeamiento de la negociación.

Bibliografía: FLINT BLANCK, Pinkas. (2001) Negociaciones Eficaces. JARAMILLO, José. (1997) Estrategia Internacional. Más allá de la exportación.

Actividad: Debate acerca del planeamiento de la negociación.

Segunda sesión: Practica: Lectura: Derechos y Obligaciones de la partes contratantes.

Objetivo Específico: Afianzar los conocimientos teóricos prácticos de los derechos y obligaciones de las partes contratantes.

DECIMA QUINTA SEMANA

Primera Sesión: Responsabilidad profesional.

Objetivo Específico: Comprender y conceptualizar la Responsabilidad profesional como elemento esencial de negociación internacional.

Bibliografía: COLOIACOVO, Juan. (1991) Negociación & Contratación Internacional. TUDELA, Francisco. (2004) Globalización y Políticas Nacionales. JARAMILLO, José. (1997) SIERRALTA RIOS, Aníbal. (2005) Contratos de comercio internacional. 4ta ed. Lima. Fondo Editorial PUCP. SEBASTIÁN, Luis de. (2002) Un Mundo por Hacer: Clases para comprender la globalización.

Actividad: Participación del alumno en el dialogo acerca de la responsabilidad profesional.

Segunda sesión: Práctica: Desarrollo de pautas para una adecuada comprensión de la responsabilidad profesional.

Objetivos Específicos: Afianzar los conceptos teóricos acerca de la responsabilidad profesional.

DECIMA SEXTA SEMANA

Primera Sesión: Negociación en los Foros Internacionales.

Objetivo Específico: Adiestrar al estudiante en la comprensión de los acuerdos de valoración del comercio internacional.

Bibliografía: CORNEJO RAMÍREZ, Enrique. (1998) Comercio Internacional. TUDELA, Francisco. (2004) Globalización y Políticas Nacionales. SIERRALTA RIOS, Aníbal. (2005) Contratos de comercio internacional. 4ta ed. Lima: Fondo Editorial PUCP.

Actividad: Trabajo en grupo para interpretar la Negociación en los foros internacionales.

Segunda Sesión:

EXAMEN FINAL

DECIMA SETIMA SEMANA

Primera Sesión:

EXAMEN SUSTITUTORIO

Segunda Sesión

EXAMEN DE APLAZADOS

ENTREGA DE ACTAS

7. ESTRATEGIAS METODOLOGICAS

7.1 Métodos

- Método Inductivo – Deductivo
- Método, Activo orientado en la participación del estudiante y rol orientador de enseñanza de parte de la docente.

7.2 Técnicas

- Expositiva – interrogativa.
- Debate.
- Trabajo en equipo.
- De estudio de casos.
- De seminarios.
- De lectura comentada o exegética.

7.3 Medios Didácticos

- Impresos gráficos, esquemas.

- Portafolios, pápelografos.
- Diapositivas
- Video - Películas didácticas.
- Sistema multimedia.

8. EVALUACIÓN

- 8.1 Técnicas:**
- Pruebas escritas
 - Pruebas orales.
 - Técnicas grupales.
- 8.2 Instrumentos:**
- Cuestionarios para pruebas escritas
- 8.3 Criterio:**
- Exámenes Parciales
 - Examen Final
 - Trabajo de investigación
 - Participación activa del alumnado
- 8.4 Aspectos:**
- Cognoscitivo.
 - De lo formativo (De la Personalidad para un adecuado desenvolvimiento profesional en el futuro).

9. BIBLIOGRAFIA DE CONSULTA

- SIERRALTA RIOS, Aníbal. (2005) Negociaciones Comerciales Internacionales. Fondo Editorial PUCP. Lima Perú.
- SIERRALTA RIOS, Aníbal. (2005) Contratos de comercio internacional. 4ta ed. Lima: Fondo Editorial PUCP.
- COLOIACOVO, Juan. (1991) Negociación & Contratación Internacional. Buenos Aires: Macchi.
- ROBBINS STEPHEN P. (2004) Comportamiento Organizacional. México. Décima edición. Pearson Prentice Hall.
- FLINT BLANCK, Pinkas. (2001) Negociaciones Eficaces. Lima Perú. El Comercio.
- FLINT BLANCK, Pinkas. (1990) Principios y Técnicas de la Negociación Internacional Alacci.
- OVEJERO Anastasio. (2004) La Irracionalidad como principal enemigo del Negociador. Errores más frecuentes en la negociación. Mac Graw Hill.
- URY, William L. (2000) Alcanzar la Paz, diez caminos para resolver conflictos en la casa, el trabajo y el mundo. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- OGLIASTRI, Enrique. (1992) El Sistema Japonés de Negociación. Bogota: Uniandes.
- DUMLE, Francisco. (1998) Negociaciones Efectivas. Lima Perú PUCP.
- GUZMÁN BARRÓN, César. (1993) Derecho internacional económico. Lima Perú. PUCP.
- CORNEJO RAMÍREZ, Enrique. (1998) Comercio Internacional. Lima Perú. San Marcos.
- RUGMAN, Alan. (1996) Negocios Internacionales. México: McGraw-Hill.
- YIP, George. (1993) Globalización, Estrategias para obtener una ventaja competitiva internacional. Norma.
- JARAMILLO, José. (1997) Estrategia Internacional. Más allá de la exportación. Mc. Graw-Hill.
- CORNEJO RAMÍREZ, Enrique. (1998) Introducción a los Negocios de Exportación Editorial San Marcos, Lima Perú.
- BALL, Donal A. y Wendel H. Mc Culloch Jr. (1997) Negocios Internacionales. 5º ed. Mc Graw Hill. Madrid.

STIGLITZ, Joseph. (2003) El Malestar en la Globalización. Madrid. Suma de Letras.

SEBASTIÁN, Luis de. (2002) Un Mundo por Hacer: Clases para comprender la globalización. TROTTA. Madrid.

TUDELA, Francisco. (2004) Globalización y Políticas Nacionales. Lima. Editorial del Congreso de la República

ZÚÑIGA, Humberto. “Sobre el procedimiento de ‘nuevo exportador’ y su regulación dentro de la legislación antidumping”. pp. 163 – 168. En: Revista de Derecho Foro Jurídico. N° 3. Lima, 2004.

MINERVINI, Nicola. Diccionario de Comercio Exterior.

Fuentes de información virtual

<http://www.mincetur.gob.pe/>

<http://www.prompex.gob.pe/>

<http://www.proinversion.gob.pe/>

<http://www.comexperu.org.pe/>

<http://www.sunat.gob.pe>

<http://www.comunidadandina.org>

<http://www.aladi.org>

<http://www.mercosur.org>

<http://www.europa.eu.int>

<http://www.apecseg.org>

<http://www.apci.gob.pe>