



“Año del Diálogo y la Reconciliación Nacional”

SÍLABO

ASIGNATURA: NEGOCIOS Y CONTRATOS INTERNACIONALES

CÓDIGO: 7A0326

I. DATOS GENERALES

1.1	Departamento Académico	:	Gestión Empresarial
1.2	Escuela Profesional	:	Administración de Turismo y Negocios Internaciones
1.3	Carrera Profesional	:	Administración con Mención en Negocios Internacionales
1.4	Ciclo de estudios	:	VIII
1.5	Créditos	:	03
1.6	Duración	:	17 semanas
1.7	Horas semanales	:	04
	1.7.1 Horas de teoría	:	02
	1.7.2 Horas de práctica	:	02
1.8	Plan de estudios	:	2010
1.9	Inicio de clases	:	20 de Agosto del 2018
1.10	Finalización de clases	:	15 de Diciembre del 2018
1.11	Requisito	:	Operación de Exportación e Importación
1.12	Docentes	:	Mg. María Nancy Percca Rondón
1.13	Semestre Académico	:	2018-II



II. 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.

III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Evalúa y analiza las operaciones del comercio internacional según legislación nacional e internacional.

IV. CAPACIDADES

C1: Estudia las teorías del comercio internacional considerando su aplicación y la importancia de los organismos internacionales.

C2: Comprende y analiza los diferentes tipos de contratos internacionales

C3: Explica los mecanismos para incursionar en el mercado exterior.

C4: Identifica y analiza la legislación en la solución de controversias en los negocios internacionales

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I					
EL COMERCIO INTERNACIONAL Y LAS TEORIAS ECONOMICAS					
C1: Estudia las teorías del comercio internacional considerando su aplicación y la importancia de los organismos internacionales.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 1 20 - 25 Agosto	Mercados globales. Teorías sobre el comercio internacional.	Identifica y expone las diferentes teorías del comercio internacional.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 2 27 Agosto - 02 Set.	Evolución del comercio internacional Orígenes de las instituciones financieras internacionales.	Analiza y elabora un esquema de la evolución del comercio internacional		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 3 03 - 08 Set.	El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) Organización mundial del	Identifica las regulaciones de la OMC.		04	



	comercio (OMC)				
Semana N° 4 10 - 15 Set	Organismos internacionales. Cámara de comercio internacional (CCI). Medio ambiente, propiedad intelectual.	Describe los ámbitos de acción de los organismos internacionales.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
TRABAJO ACADÉMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° I					

UNIDAD II					
CONTRATOS DE COMPRA - VENTA INTERNACIONAL					
EL PROCESO DE NEGOCIACION – ESTRATEGIAS Y TACTICAS					
C2: Comprende y analiza los diferentes tipos de contratos internacionales					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 5 17 - 22 Set.	Derecho y comercio internacional Los contratos internacionales Transacciones internacionales La técnica y el arte de negociar.	Explica los elementos básicos de las transacciones internacionales.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 6 24 - 29 Set.	Cultura y negociación. Aspectos culturales en la negociación. El proceso de una negociación	Conocer los aspectos culturales en las negociaciones internacionales.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 7 01 - 06 Oct.	Estrategias y tácticas de negociación comercial.	Expone lo esencial de las estrategias en los negocios internacionales.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 8 08 - 13 Oct.	Contratos compra-venta internacional Convención de Viena. Negociación de bienes tangibles, intangibles.	Explica los elementos del contrato de compra venta internacional			04
EXAMEN PARCIAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° I y II					



**UNIDAD III
LA REPRESENTACION COMERCIAL**

C3: Explica los mecanismos para incursionar en el mercado exterior.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 9 15 - 20 Oct.	La representación comercial, agencia y distribución Negociación del Joint Venture	Presenta los mecanismos que existen para incursionar en los mercados externos	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 10 22 - 27 Oct.	Contratos y Licencias de Fabricación. Outsourcing. Compra de empresas. La banca en operaciones internacionales	Explica y desarrolla diversos modelos de contratos internacionales		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa.	04
Semana N° 11 29 Oct. - 03 Nov.	La negociación con operadores logísticos Distribución física internacional. Tipos de transporte.	Analiza lo relacionado con el movimiento del producto desde el productor hasta el usuario final.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 12 05 - 10 Nov	Solución de controversias Arbitraje comercial internacional Conciliación comercial	Presenta el estudio de la solución de controversias a nivel del Derecho Internacional.			04
	TRABAJO ACADÉMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° III				

**UNIDAD IV
ARBITRAJE Y CONCILIACION INTERNACIONAL / NEGOCIACION EN LOS FOROS INTERNACIONALES**

C4: Identifica y analiza la legislación en la solución de controversias en los negocios internacionales.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	CONTENIDOS ACTITUDINALES	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE / EVALUACIÓN	HORAS
Semana N° 13	Contratos de seguro de	Explica los mecanismos destinados		Asimilativa, Gestión de la	04



12 - 17 Nov.	exportación. Teoría del conflicto y negociación. Tipos de un conflicto.	a promover el desarrollo de los intercambios comerciales. Conoce y analiza la teoría del conflicto.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	
Semana N° 14 19 - 24 Nov.	El lobby y las relaciones comerciales internacionales Concepto, objetivo del lobby Proceso del lobby La regulación del lobby en América Latina	Analiza y presenta el alcance del desarrollo del lobby.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 15 26 Nov. - 01 Dic.	Negociación en los foros internacionales Negociación en el Mercado Común del Sur (MERCOSUR).	Expone las negociaciones que abordan en los foros internacionales.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
Semana N° 16 03 - 08 Dic.	Negociación en el marco de la UNCTAD.	Expone las negociaciones que abordan en los foros internacionales.		Asimilativa, Gestión de la información, Aplicación, Comunicativa, Productiva, Experimental y Evaluativa	04
EXAMEN FINAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° III y IV					
Semana N° 17 10 - 15 Dic.	Exámenes sustitutorios y aplazados				



VI. METODOLOGÍA

6.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Los estudiantes aplicaran las diferentes técnicas de estudio, memorización; elaboración de organizadores visuales, ensayos científicos, organizaciones grupales, mesas redondas, informes de laboratorio, lecturas y audición de libros digitales, búsqueda de información en bibliotecas digitales y físicas.

6.2 Estrategias centradas en la enseñanza

El docente se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad el proceso de construcción de conocimientos de sus estudiantes, así como la formación actitudinal del futuro profesional. Para ello utiliza estrategias de enseñanza novedosas centradas en: a) Estrategias convencionales: Lluvia de ideas, ilustraciones, clases prácticas, talleres, aprendizaje cooperativo, resolución de ejercicios y problemas; y b) Recursos visuales: organizadores visuales e infografías.

VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Las nuevas tecnologías de información nos permiten una mejor comunicación entre los seres humanos y un mayor aprendizaje del mundo circundante. Para ello aplicaremos aquellos sitios web que facilitan el compartir información, la interoperabilidad, el diseño centrado en el usuario y la colaboración en la Word Wide Web. Aplicando el Web 2.0, plataformas virtuales, Google Drive, Google Classroom, Prezi, Cmap Tools y otros.

VIII. EVALUACIÓN

- De acuerdo al **COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS** de esta Superior Casa de Estudios, en su artículo 13° señala lo siguiente: "Los exámenes y otras formas de evaluación se califican en escala vigesimal (de 1 a 20) en números enteros. La nota mínima aprobatoria es once (11). El medio punto (0.5) es a favor de estudiante".
- Del mismo modo, en referido documento en su artículo 16°, señala: "Los exámenes escritos son calificados por los profesores responsables de la asignatura y entregados a los alumnos y las actas a la Dirección de Escuela Profesional, dentro de los plazos fijados"
- Asimismo, el artículo 36° menciona: "La asistencia de los alumnos a las clases es obligatoria, el control corresponde a los profesores de la asignatura. Si un alumno acumula el 30% de inasistencias injustificadas totales durante el dictado de una asignatura, queda inhabilitado para rendir el examen final y es desaprobado en la asignatura, sin derecho a rendir examen de aplazado, debiendo el profesor, informar oportunamente al Director de Escuela"
- La evaluación de los estudiantes, se realizará de acuerdo a los siguientes criterios:

N°	CÓDIGO	NOMBRE DE LA EVALUACIÓN	PORCENTAJE
01	EP	EXAMEN PARCIAL	30%
02	EF	EXAMEN FINAL	30%
03	TA	TRABAJOS ACADÉMICOS	40%
TOTAL			100%

La Nota Final (NF) de la asignatura se determinará en base a la siguiente manera:

$$NF = \frac{EP*30\%+EF*30\%+ TA*40\%}{100}$$

Criterios:



- EP = De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- EF = De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- TA = Los trabajos académicos serán consignadas conforme al COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS de esta Superior Casa de Estudios, según el detalle siguiente:

- a) Prácticas Calificadas.
- b) Seminarios calificados.
- c) Exposiciones.
- d) Trabajos monográficos.
- e) Investigaciones bibliográficas.
- f) Otros que se crea conveniente de acuerdo a la naturaleza de la asignatura.

IX. FUENTES DE INFORMACIÓN

9.1 Bibliográficas:

1. APPLEYARD, Dennis y FIELD, Alfred. Economía Internacional. Cuarta Edición. McGraw-Hill. Bogotá. 2003
2. CZINCOTA, Michael / RONKAINEN, Likka A. Marketing Internacional. Décima Edición. Cengage Learning Editores S.A. 2013 México.
3. CORNEJO RAMIREZ, Enrique. Comercio Internacional. Editorial San Marcos 2002. Lima Perú
4. GUZMAN BARRON, Cesar. Derecho Internacional Económico. Fondo editorial PUCP Lima Perú. 1993.
5. PINKAS FLINT. Negocios y Transacciones Internacionales. Editora y Librería Jurídica Grijley E.I.R.L. Segunda Edición 2014. Lima Perú
6. RUGMAN, Alan. Negocios Internacionales. McGraw-Hill. 1996. México.
7. SIERRALTA RIOS, Aníbal. Negociaciones Comerciales Internacionales. Fondo Editorial PUCP. Segunda edición. Julio 2013. Lima Perú
8. STIGLITZ, Joseph. El Malestar de la Globalización. Santillana Ediciones Generales. 2002. Madrid.
9. YIP, George. Globalización, Estrategias para obtener una ventaja competitiva internacional. Norma. 1993.

9.2 Electrónicas:

1. <http://www.mincetur.gob.pe/>
2. <http://www.promperu.gob.pe/>
3. <http://comexperu.org.pe/>
4. <http://www.comunidadandina.org>
5. <http://www.mercosur.org>
6. <http://www.apci.gob.pe>
7. <http://www.omc.org>





FIRMA

NOMBRE DEL DIRECTOR DE DEPARTAMENTO ACADÉMICO

Código... 7411

Correo.....

Lima,..... de Marzo de 2018

FIRMA

María Nancy Percca Rondón
NOMBRE DEL DOCENTE

Código.....

Correo.....

Fecha de recepción del sílabo