Universidad Continental

SÍLABO
Negociaciones y Transacciones Internacionales

Código	ASUC01443		**Carácter**	Obligatoria
Prerrequisito	Economía 2			
Créditos	4			
Horas	**Teóricas**	2	**Prácticas**	4
Año académico	2024			

I. Introducción

Negociaciones y Transacciones Internacionales es una asignatura de especialidad de carácter obligatorio, se ubica en el octavo periodo para los estudiantes de la EAP Administración y Negocios Internacionales. Tiene como prerrequisito Economía 2 La asignatura desarrolla, en un nivel logrado, la competencia transversal Gestión Organizacional y, en un nivel intermedio, la competencia específica Gestión de empresas internacionales y Gestión Comercial Internacional. En virtud de lo anterior, la relevancia de la asignatura radica analizar información socioeconómica y político-legal a escala global, considerando aspectos éticos y de responsabilidad social en los negocios para formular estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios, en el marco de la operación aduanera y aprovechando los tratados comerciales internacionales.

Los contenidos que la asignatura desarrolla son los siguientes: globalización, negociación como lenguaje de los negocios internacionales, negociación de bienes tangibles e intangibles.

II. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de analizar información socioeconómica y político-legal del entorno para el encuentro de oportunidades y amenazas, considerando aspectos éticos y de responsabilidad social en las organizaciones, los posibles impactos de los factores del entorno en las organizaciones considerando aspectos éticos y de responsabilidad social y la formulación de estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios, identificando el marco de las operaciones aduaneras y los tratados comerciales internacionales.

III. Organización de los aprendizajes

Unidad 1 La globalización considerando las realidades socioeconómicas y político-legal como estrategia en los negocios		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de explicar la importancia de la globalización de los negocios valorando los sistemas socioeconómicos y político-legal, en los mercados internacionales de productos y servicios.		
Ejes temáticos	1. Concepto, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios 2. La globalización y las órdenes jurídico-mundiales. Tendencias de la gobernanza y la responsabilidad social corporativa 3. Corrientes científico, social, económico, político de las naciones y estructura de las empresas 4. Globalización económica, proceso de apertura de nuevos mercados internacionales de productos y servicios		

Unidad 2 Procesos y modelos de negociación considerando aspectos éticos y de responsabilidad social		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de aplicar los procesos y modelos de negociación, analizando los valores diferenciales para el posicionamiento de productos y servicios en el ámbito internacional.		
Ejes temáticos	1. Concepto, características, procesos y metodologías de la negociación 2. El proceso de negociación distributivo; estrategias, tácticas e integración de sus componentes 3. El proceso de negociación integrador; estrategias, tácticas y creación de valor en sus componentes 4. El proceso de negociación empresarial, planeamiento de las alternativas, intereses y opciones		

Unidad 3 La negociación de bienes tangibles para la formulación de estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar el proceso de negociación de bienes tangibles, considerando las estrategias de comercialización internacional, en las cadenas productivas y de servicios.		
Ejes temáticos	1. La cultura, su influencia, relación y aspectos que afectan los resultados de la negociación internacional 2. Las etapas del proceso de negociación al desarrollar un contrato comercial internacional de mercancías 3. El proceso de negociación con los representantes e intermediarios comerciales; concesionarios, agentes y distribuidores 4. Componentes de la inversión extranjera directa y la subcontratación; desarrollo de modalidades		

Unidad 4 La negociación de bienes intangibles en el marco de las operaciones aduaneras y tratados comerciales		Duración en horas	24
Resultado de aprendizaje de la unidad:	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de analizar el proceso de negociación de bienes intangibles, considerando las estrategias		

	de comercialización internacional, en el marco de las operaciones aduaneras y los tratados comerciales internacionales.
Ejes temáticos	1. Los acuerdos financieros e inversión obtenidos por los medios de pago; la cobranza y transferencias financieras, y cartas de crédito 2. Características y procesos de las gestiones logísticas internacionales; fletes y seguros de transporte internacional, almacenaje 3. Los tipos de regulación en las operaciones aduaneras y los tratados comerciales internacionales 4. Propuesta de solución de controversias enfocadas a los negocios internacionales; conciliación, medicación y arbitraje comercial internacional

IV. Metodología

Modalidad Presencial

La asignatura se desarrollará empleando la metodología experiencial y colaborativa promoviendo la participación constante de los estudiantes. Las estrategias y técnicas didácticas que se utilizarán son las siguientes:

- Estudio de casos
- Aprendizaje colaborativo

Modalidad Semipresencial

La asignatura se desarrollará empleando la metodología experiencial y colaborativa promoviendo la participación constante de los estudiantes. Las estrategias y técnicas didácticas que se utilizarán son las siguientes:

- Estudio de casos
- Aprendizaje colaborativo

V. Evaluación

Modalidad Presencial

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / **Prueba objetiva**	**0 %**	
Consolidado 1 **C1**	1	Semana 1 - 4	- Trabajo práctico grupal: investigación alcances de la globalización de una empresa exportadora **/ Rúbrica de evaluación**	50 %	**20 %**
	2	Semana 5 - 7	- Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación distributiva **/ Rúbrica de evaluación**	50 %	
Evaluación parcial **EP**	1 y 2	Semana 8	- Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación de empresa exportadora **/ Rúbrica de evaluación**	**20 %**	
Consolidado 2 **C2**	3	Semana 9 - 12	- Trabajo práctico grupal análisis de caso: negociación de mercancías / **Rúbrica de evaluación**	40 %	**25 %**

	4	Semana 13 - 15	- Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación de gestión logística / **Rúbrica de evaluación**	60 %	
Evaluación final **EF**	Todas las unidades	Semana 16	- Trabajo práctico y exposición grupal: negociación de empresa exportadora / **Rúbrica de evaluación**	**35 %**	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- **Aplica**		

* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

Modalidad Semipresencial

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / **Prueba objetiva**	**0 %**	
Consolidado 1 **C1**	1	Semana 1 - 3	- Actividades virtuales	15 %	**20 %**
			- Desarrollo individual de análisis de casos: alcance de globalización de empresa exportador y de negociación distributiva en plataforma virtual / **Rúbrica de evaluación**	85 %	
Evaluación parcial **EP**	1 y 2	Semana 4	- Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación de empresa exportadora / **Rúbrica de evaluación**	**20 %**	
Consolidado 2 **C2**	3	Semana 5 - 7	- Actividades virtuales	15 %	**25 %**
			- Ejercicio individual de caso de negociación de gestión logística / **Rúbrica de evaluación**	85 %	
Evaluación final **EF**	Todas las unidades	Semana 8	- Trabajo práctico y su exposición grupal de negociación de empresa exportadora / **Rúbrica de evaluación**	**35 %**	
Evaluación sustitutoria *	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- **Aplica**		

* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

Fórmula para obtener el promedio:

PF = C1 (20 %) + EP (20 %) + C2 (25 %) + EF (35 %)

VI. Bibliografía

Básica

Flint, P. (2014). *Negocios y Transacciones Internacionales*. Tomo I y II.. Editorial Grijley. https://asms.short.gy/sEOPCp

Complementaria

Cabeza, D., Jiménez, C. y Pelayo, C. (2013). *Negociación intercultural: estrategias y técnicas de negociación internacional*. Marge Books.

Castellanos, A. (2015). *Logística comercial internacional*. Universidad del Norte.

Cornejo, E. (2011). *Negociaciones de calidad: teoría y casos*. Editorial San Marcos.

Dasí, F. y Martínez–Vilanova, R. (2015). *Técnicas de negociación: un método práctico* (11.ª ed.). ESIC Editorial.

Llamazares, O. (2010-2011). *Negociación en el entorno internacional: programa de desarrollo de gestión empresaria)*. Escuela de organización industrial. https://cutt.ly/jmoL4K8

Sánchez, O. (2017). *La inevitable globalización: enfoque cultural y económico del escenario mundial.* Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas.

Sierralta, A. (2012). *Negociación y teoría de los juegos*. Fondo Editorial Pontificia Universidad Católica del Perú.

VII. Recursos digitales

Flores, M. (2016). La globalización como fenómeno político, económico y social. *Orbis Revista Científica Ciencias Humanas, 12*(34), 26-41. https://www.redalyc.org/pdf/709/70946593002.pdf

Lederman, D., Olarreaga, M. y Payton, L. (2009). Export promotion agencies revisited. *Policy Research Working Paper Series, 1*(5125). https://cutt.ly/omoURna

Sarmiento, S. (2014). Estrategias de internacionalización y globales para países en desarrollo y emergentes. *Dimensión Empresarial, 12*(1), 111-138. https://cutt.ly/NmoPGyw

Sgut, M. (2005). E*studio de los costos y sobrecostos portuarios del Puerto del Callao*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. https://cutt.ly/nmoOukv

Veritrade. (Software de computadora).

UNIVERSIDAD CONTINENTAL Facultad de Ciencias de la Empresa DECANO HUANCAYO

Wiliam Rodriguez Giraldez
DECANO
FACULTAD CIENCIAS DE LA EMPRESA
UNIVERSIDAD CONTINENTAL

Firmado por
WILIAM PEDRO RODRIGUEZ GIRALDEZ
CN = WILIAM PEDRO RODRIGUEZ GIRALDEZ
T = DECANO
Date: 21/02/2024 13:04