



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Sílabos de Dirección de Negocios Internacionales

I. DATOS GENERALES

1. Asignatura	: Dirección de Negociaciones Internacionales
2. Código	: 45551
3. Escuela Profesional	: Negocios Internacionales
4. Departamento Académico	: Ciencias Empresariales
5. Ciclo	: X-A
6. Créditos	: 4
7. Plan de estudios	: 01
8. Condición	: Obligatoria
9. Horas semanales	: 5
10. Pre requisito	:
11. Semestre académico	: 2018-I
12. Docente	: Mg. Econ. Benito Sánchez García
13. Correo electrónico	: santosb_11@hotmail.com

II. SUMILLA

La asignatura es de naturaleza teórica - práctica y pretende que los alumnos comprendan la estructura, funcionamiento y gestión de negocios internacionales y su perspectiva, los escenarios y entornos como la cultura, capacidades, de investigación de mercados, exportar directamente o asesorar a empresas exportadoras de la región, del país o del extranjero, debido a la uniformidad que está tomando la dirección de los negocios. Para ello se facilitan una serie de herramientas e instrumentos que permite conocer la gestión de los negocios internacionales y que el profesional interactúe en su entorno, en grupos de estudio, de trabajo, o socialmente, como una persona capaz e íntegra al aplicar los conocimientos adquiridos en su formación profesional

III. OBJETIVOS Y COMPETENCIAS

La asignatura tiene como fundamento explicar los principios en que se basan los negocios internacionales que es necesario para las economías globalizadas, considera que el mundo de los negocios se mueven en mercados libre, transparentes, donde estas juegan un rol promotor y de fomento de la competitividad, eficiencia, equidad y transparencia donde el estado juega un rol promotor de fomento de la competitividad.

Al finalizar el curso el alumno estará en capacidad de:

- Identificar, describir y aplicar cada una de las etapas del proceso de las Negociaciones Internacionales
- Conocer y aplicar los diferentes operadores del comercio exterior
- Conocer y aplicar los sistemas de gestión administración y dirección de los negocios en un mundo globalizado



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Sílabos de Dirección de Negocios Internacionales

IV. METODOLOGIA DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Lecturas. El participante desarrollará gran parte de sus habilidades a través de la lectura de la teoría y varios artículos de publicaciones especializadas y a la vez aumenta su vocabulario relacionando con la temática del curso tanto en español como en inglés. Ejercidos y estudio de casos. Esto permite poner en práctica la comprensión, la evaluación; de ideas, la argumentación, análisis, la criticidad, la creatividad y la toma de decisiones. Tareas académicas. El alumno practicará la habilidad para identificar problemas, proponer soluciones con criterios de factibilidad, conveniencia y creatividad. Desarrollando un argumento persuasivo y convincente.

V. MEDIOS MATERIALES Y RECURSOS DE ENSEÑANZA Y APRENDIZAJE

Lectura referida, tópicos de investigación de mercados internacionales, separatas especiales preparadas por el docente, plumones con pizarra acrílica.

Los criterios principales de evaluación de los participantes serán la calidad de los trabajos desarrollados y el cumplimiento de las entregas de los mismos. Para medir la comprensión de los conceptos teóricos se utilizará controles de lectura objetivos muy breves y se tomara en cuenta la frecuencia y calidad de las intervenciones de los alumnos.

VI. CONTENIDO TEMÁTICO

- **Semana I:** Introducción.
Sesión 1: La Economía Peruana y el Comercio Internacional.
Sesión 2: La Globalización
- **Semana II**
Sesión 1: La naturaleza de la estrategia internacional
Sesión 2: Motivos de la Internacionalización de las empresas
- **Semana III.**
Sesión 1: Mercados con Economías en transición.
Sesión 2: Practica Calificada
- **Semana IV**
Sesión 1: Planificación y Globalización.
Sesión 2: Debates, exposiciones.
- **Semana V**
Sesión 1: La cultura en los Negocios Internacionales
Sesión 2: Debates, discusiones grupales sobre casos.
- **Semana VI**
Sesión 1: Gobierno empresarial Corporativo
Sesión 2: Casos, debates.
- **Semana VII**
Sesión 1: Los recursos Humanos en la empresa multinacional
Sesión 2: Presentación de trabajos grupales, exposiciones, debates.



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Sílabos de Dirección de Negocios Internacionales

- **Semana VIII**
Examen Parcial.
- **Semana IX**
Sesión 1: Administración Financiera
Sesión 2: Casos Prácticos.
- **Semana X**
Sesión 1: Evaluación de la capacidad de un negocio
Sesión 2: Casos Prácticos

- **Semana XI**
Sesión 1: Alianza Estratégica en el desarrollo de los negocios internacionales
Sesión 2: Análisis, debates de casos identificados
- **Semana XII**
Sesión 1: Análisis competitivo de una franquicia
Sesión 2: Casos debates.
- **Semana XIII**
Sesión 1: La Inversión Extranjera Directa
Sesión 2: Efecto de la IED en los negocios internacionales
- **Semana XIV**
Sesión 1: Análisis de los Tratados de Comercio
Sesión 2: Liderazgo Estratégico.
- **Semana XV**
Sesión 1: Exposiciones de trabajos prácticos
Sesión 2: Exposiciones, debates
- **Semana XVI**
Exámenes, parcial, sustitutorio.

VII. METODOLOGIA DE EVALUACION

ASISTENCIA A CLASES Y METODOLOGÍA DE EVALUACIÓN (según Capítulos IX y X del Reglamento Académico, Resolución de Consejo Universitario N°0105-2016-CU-UNJFSC de fecha 01 de marzo del 2016)

A. De la asistencia a clases:

- La asistencia a clases teóricas y prácticas son obligatorias. La acumulación de más del 30% de inasistencias no justificadas, dará lugar a la desaprobación de la asignatura por límite de inasistencia con nota cero (00). (Art° 121). Ejemplo:



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Sílabos de Dirección de Negocios Internacionales

Número de Semanas por Semestre:	Número de asistencia a clases teóricas o prácticas (no se cuentan las 2 semanas de exámenes)	Número de Inasistencias Injustificadas en el Semestre	Número de Inasistencias Injustificadas para la evaluación del 1° parcial	Número de Inasistencias Injustificadas para la evaluación del 2° parcial
16				
14 – clases	14 clases (una vez por semana)	5 faltas	5 faltas a más	5 faltas a más
02 – exámenes parciales	28 clases (dos veces por semana)	9 clases	9 a más	9 a más

Se considera una semana adicional para el ingreso de notas, Impresión y firmas de Actas y Registros de Evaluación, con la que hacen un total de diecisiete semanas.

- El estudiante está obligado a justificar su inasistencia, en un plazo no mayor de tres (3) días hábiles; ante el Director de la Escuela Profesional, quien derivará el documento al Docente a más tardar en dos (2) días. Opcionalmente el estudiante presentará una copia del Expediente de justificación al docente. Bajo responsabilidad, las solicitudes presentadas con posterioridad se declararán improcedentes (Art° 122).
- La asistencia a las asignaturas es Obligatoria en un mínimo de 70%, caso contrario dará lugar a la inhabilitación por no justificar las inasistencias de acuerdo al Artículo precedente. Bajo ningún argumento el Director de Escuela Profesional aceptará justificar inasistencias con solicitudes extemporáneas (Art° 123).

B. Normas de Evaluación

- La evaluación es integral (teórico, práctico y trabajos académicos), permanente, cualitativo y cuantitativo (vigesimal). (Art° 124 y 125).
- La evaluación integral comprende la evaluación teórico-práctica (evaluación escrita y oral) y; los trabajos académicos (monografías, solución de casos, etc.). (Art° 126).
- El sistema de evaluación comprende dos evaluaciones parciales el primero en la octava semana de iniciadas las clases y el segundo en la semana dieciséis; además se considera los trabajos académicos aplicativos a la mitad y al finalizar el periodo lectivo. (Art° 127).

El Promedio para cada Evaluación parcial (P1 y P2) se determina anotando el promedio simple de:

1. Evaluación Escrita (con un decimal sin redondeo)
2. Evaluación Oral (con un decimal sin redondeo)
3. Trabajo Académico (con un decimal sin redondeo)

El Promedio Final (PF) se hará calculando:

$$PF = \frac{P1 + P2}{2}$$

Los promedios P1 y P2, serán anotados con un decimal sin redondeo.

BIBLIOGRAFÍA

- BOLONA B. Carlos Experiencia de una Economía al servicio de la Gentes. Editorial Escuela Nueva 2000



UNIVERSIDAD NACIONAL JOSÉ FAUSTINO SÁNCHEZ CARRIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

Sílabos de Dirección de Negocios Internacionales

- CORNEJO R. Enrique Comercio Internacional, hacia una gestión competitiva, 2010
- Czinkota, Michael, Negocios Internacionales, 2007
- KOTLER y ARMASTRONG. Fundamentos de Mercadotecnia, Editorial Prentice Hall Internet.
- CARLOS RODRIGUEZ SALCEDO .Manual de Administración Financiera 1° Edición 1992.
- Kotter, John P.: *La verdadera labor de un líder*. Harvard Bussines School Press / Ed. Norma. Bogotá. 1999
- Handscombe, Richard y Norman, Philip: *Liderazgo Estratégico*. Mc Graw Hill Interamericana de España. Madrid, 1993

www.proinversion.gob.pe

www.bcrp.gob.pe

www.mlnae.gob.pe

www.mef.gob.pe

www.mincetur.gob.pe

www.rree.gob.pe