

# SÍLABO

## Negociaciones y Transacciones Internacionales

<b>Código</b>	ASUC01443	<b>Carácter</b>	Obligatoria	
<b>Prerrequisito</b>	Economía 2			
<b>Créditos</b>	4			
<b>Horas</b>	<b>Teóricas</b>	2	<b>Prácticas</b>	4
<b>Año académico</b>	2022			

### 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**

<b>Unidad 1</b>		<b>Duración en horas</b>	24
<b>La globalización considerando las realidades socioeconómicas y político-legal como estrategia en los negocios</b>			
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	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.		
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Concepto, antecedentes, corrientes y proceso de la globalización de los negocios</li> <li>2. La globalización y las órdenes jurídico-mundiales. Tendencias de la gobernanza y la responsabilidad social corporativa</li> <li>3. Corrientes científico, social, económico, político de las naciones y estructura de las empresas</li> <li>4. Globalización económica, proceso de apertura de nuevos mercados internacionales de productos y servicios</li> </ol>		

<b>Unidad 2</b>		<b>Duración en horas</b>	24
<b>Procesos y modelos de negociación considerando aspectos éticos y de responsabilidad social</b>			
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	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.		
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Concepto, características, procesos y metodologías de la negociación</li> <li>2. El proceso de negociación distributivo; estrategias, tácticas e integración de sus componentes</li> <li>3. El proceso de negociación integrador; estrategias, tácticas y creación de valor en sus componentes</li> <li>4. El proceso de negociación empresarial, planeamiento de las alternativas, intereses y opciones</li> </ol>		

<b>Unidad 3</b>		<b>Duración en horas</b>	24
<b>La negociación de bienes tangibles para la formulación de estrategias de comercialización internacional integrando cadenas productivas y de servicios</b>			
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	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.		
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. La cultura, su influencia, relación y aspectos que afectan los resultados de la negociación internacional</li> <li>2. Las etapas del proceso de negociación al desarrollar un contrato comercial internacional de mercancías</li> <li>3. El proceso de negociación con los representantes e intermediarios comerciales; concesionarios, agentes y distribuidores</li> <li>4. Componentes de la inversión extranjera directa y la subcontratación; desarrollo de modalidades</li> </ol>		

<b>Unidad 4</b>		<b>Duración en horas</b>	24
<b>La negociación de bienes intangibles en el marco de las operaciones aduaneras y tratados comerciales</b>			
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad:</b>	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.
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Los acuerdos financieros e inversión obtenidos por los medios de pago; la cobranza y transferencias financieras, y cartas de crédito</li> <li>2. Características y procesos de las gestiones logísticas internacionales; fletes y seguros de transporte internacional, almacenaje</li> <li>3. Los tipos de regulación en las operaciones aduaneras y los tratados comerciales internacionales</li> <li>4. Propuesta de solución de controversias enfocadas a los negocios internacionales; conciliación, mediación y arbitraje comercial internacional</li> </ol>

#### 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 / <b>Prueba objetiva</b>	0 %	
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 1 - 4	- Trabajo práctico grupal: investigación alcances de la globalización de una empresa exportadora / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	20 %
	2	Semana 5 - 7	- Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación distributiva / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	
Evaluación parcial	1 y 2	Semana 8	- Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación de empresa	20 %	

<b>EP</b>			exportadora / <b>Rúbrica de evaluación</b>		
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 9 - 12	- Trabajo práctico grupal análisis de caso: negociación de mercancías / <b>Rúbrica de evaluación</b>	40 %	<b>25 %</b>
	4	Semana 13 - 15	- Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación de gestión logística / <b>Rúbrica de evaluación</b>	60 %	
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 16	- Trabajo práctico y exposición grupal: negociación de empresa exportadora / <b>Rúbrica de evaluación</b>		<b>35 %</b>
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- <b>Aplica</b>		

\* 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 / <b>Prueba objetiva</b>	<b>0 %</b>	
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 1 - 3	- Actividades virtuales	15 %	<b>20 %</b>
			- Desarrollo individual de análisis de casos: alcance de globalización de empresa exportador y de negociación distributiva en plataforma virtual / <b>Rúbrica de evaluación</b>	85 %	
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 4	- Ejercicio grupal de análisis de caso: negociación de empresa exportadora / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>20 %</b>	
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 5 - 7	- Actividades virtuales	15 %	<b>25 %</b>
			- Ejercicio individual de caso de negociación de gestión logística / <b>Rúbrica de evaluación</b>	85 %	
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 8	- Trabajo práctico y su exposición grupal de negociación de empresa exportadora / <b>Rúbrica de evaluación</b>		<b>35 %</b>
Evaluación sustitutoria *	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- <b>Aplica</b>		

\* 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*. Grijley. <https://bit.ly/37LSBOo>

### 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 empresarial*. 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). *Estudio de los costos y sobrecostos portuarios del Puerto del Callao*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. <https://cutt.ly/nmoOuky>