

Sílabo del curso

Introducción a los Negocios Internacionales

Agosto – Diciembre 2018

III Ciclo

Profesores

**Jubitza Franciskovic
Orlando Nicolini
Pablo Boza**

I. Datos generales del curso

Carrera	: Economía y Negocios Internacionales	Código	:01953
Carácter	: Curso Obligatorio	Semestre	: 2018-2
Asignatura	: Introducción a los Negocios Internacionales	Ciclo	: III
Requisito	: Globalización y Realidad Nacional		
Créditos	: 3		
Fecha de Inicio	: 20 de agosto		
Fecha de Finalización	: 08 de diciembre		
Horas Semanales	: 4 horas teóricas		

II. Sumilla

Este curso introduce a los alumnos en los negocios internacionales mediante la evaluación de los fundamentos económicos de los mismos y la comprensión de la importancia del entorno internacional en el que se desarrollan.

III. Objetivos del curso

Al término del curso el alumno será capaz de interpretar la naturaleza de los negocios y las condiciones de su entorno desde una perspectiva económica y empresarial de modo tal que podrá asociar las características competitivas del mercado, el clima económico nacional e internacional y los temas culturales con la gestión de los negocios.

IV. Resultados de aprendizaje

1. Familiarizarse con los conceptos básicos de los negocios internacionales.
2. Conocer el entorno internacional.
3. Identificar los factores nacionales que conforman las condiciones para el desarrollo de los negocios internacionales.
4. Obtener una visión inicial de los principios económicos, políticos, institucionales y culturales en los que se fundamentan los negocios internacionales.

V. Metodología

La metodología a aplicar en el desarrollo del curso tendrá los siguientes elementos:

1. Desarrollo de la clase:
 - a) Cada sesión se iniciará con preguntas reactivas orientadas a involucrar a los alumnos con el tema que se va a desarrollar.
 - b) El profesor expone los aspectos centrales del tema.
 - c) Se plantean casos prácticos, problemas y/o lecturas complementarias para afianzar los objetivos de aprendizaje.
2. Los temas que implican una comprensión crítica del entorno para los negocios serán reforzados en sesiones de discusión de temas relevantes.
3. Para que los alumnos interioricen los procesos de construcción del entorno internacional para los negocios, se les encargará estudiar y trabajar estos temas de diversas maneras. Oportunamente se darán las instrucciones específicas

VI. Evaluación

Los criterios a tomar para la evaluación de este curso, son los siguientes:

1. El conocimiento de los temas desarrollados en el curso.
2. La capacidad de relacionar todos los elementos brindados en el curso para enriquecer su análisis.
3. Las habilidades para estructurar y expresar sus argumentos

El sistema de evaluación es permanente e integral. La nota de la asignatura se obtiene promediando la evaluación permanente (40%), el examen parcial (30%) y el examen final (30%), en el cual **se evaluará toda la asignatura.**

Las ponderaciones al interior de la evaluación permanente se describen en el cuadro siguiente:

PROMEDIO DE EVALUACIÓN PERMANENTE 40%	
Tipo de evaluación	Ponderación %
Trabajo de investigación y exposiciones individuales	50
Participación en clase	25
Presentación de 4 noticias sobre temas tratados en clase	25

Nota: En la “uevirtual” encontrará una guía para el estudiante a considerar en la elaboración del trabajo de investigación y la realización de las exposiciones.

El promedio final (PF) se obtiene del siguiente modo:

$$PF = (0, 30 \times EP) + (0, 40 \times PEP) + (0, 30 \times EF)$$

Dónde:

PF = Promedio Final

EP = Examen Parcial

PEP = Promedio de evaluación permanente y

EF = Examen Final

VII. Contenido programado

SEMANA	CONTENIDOS	ACTIVIDADES / EVALUACIÓN
UNIDAD DE APRENDIZAJE I: ESTRATEGIA DE NEGOCIOS INTERNACIONALES, COMERCIO INTERNACIONAL E IMPORTANCIA DE LA BALANZA DE PAGOS.		
RESULTADOS DE APRENDIZAJE: <ol style="list-style-type: none"> 1. Familiarizarse con los conceptos básicos de los negocios internacionales. 2. Conocer el entorno internacional. 3. Identificar los factores nacionales que conforman las condiciones para el desarrollo de los negocios internacionales. 		
1° Del 20 al 25 de agosto	1.1. Introducción al curso: Los negocios internacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del curso y de la metodología a seguir • Guía de presentación de noticias
	HILL, Charles (2011) <i>Negocios Internacionales, competencia en un mercado global</i> . Cap.1.	
2° Del 27 de agosto al 01 de septiembre	2.1. ¿Cómo se definen los negocios internacionales? 2.2. El comercio de bienes 2.3. El comercio de servicios 2.4. Los negocios financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase
	HILL, Charles (2011) <i>Negocios Internacionales, competencia en un mercado global</i> . Cap.1.	
3° Del 03 al 08 de septiembre	3.1. Fundamentos económicos del comercio internacional: <ul style="list-style-type: none"> • Los mecanismos de funcionamiento de los mercados • Las ventajas del comercio • La teoría de las ventajas comparativas • Otras teorías del comercio internacional 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase • Entrega de la noticia 1.
	HILL, Charles (2011) <i>Negocios Internacionales, competencia en un mercado global</i> . Cap. 5.	
4° Del 10 al 15 de septiembre	4.1. La contabilidad de las relaciones económicas internacionales: <ul style="list-style-type: none"> • La Balanza de Pagos y sus principales cuentas • La Balanza de Pagos en el Perú • Principales exportaciones e importaciones 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de estadísticas relevantes (usando como principales fuentes el BCRP y el INEI)
	Daniels, J. Radebaugh, L. & Sullivan, D. (2013). <i>Negocios Internacionales, ambientes y operaciones</i> . Cap. 4.	

UNIDAD DE APRENDIZAJE II: POLÍTICA ECONÓMICA, CAMBIARIA Y OTROS TÓPICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

3. Identificar los factores nacionales que conforman las condiciones para el desarrollo de los negocios internacionales.
4. Tener una visión inicial de los principios económicos, políticos, institucionales y culturales en los que se fundamentan los negocios internacionales.

<p>5°</p> <p>Del 17 al 22 de septiembre</p>	<p>5.1. La política cambiaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El tipo de cambio y su importancia • Tipo de cambio fijo y flotante • La flotación sucia del tipo de cambio 	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión de estadísticas relevantes (usando como principales fuentes el BCRP y el INEI)
	<p>Krugman, P. (2008). <i>Economía Internacional</i>. Cap 13 y 14.</p>	
<p>6°</p> <p>Del 24 al 29 de septiembre</p>	<p>6.1. La política económica del comercio internacional:</p> <ul style="list-style-type: none"> • La protección y el libre mercado • Los aranceles y las cuotas • Otras restricciones paralelas a los aranceles (permisos, licencias, etc.) • Los acuerdos comerciales • Los subsidios 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase. • Entrega de la noticia 2
	<p>HILL, Charles (2011) <i>Negocios Internacionales, competencia en un mercado global</i>. Cap. 6.</p>	
<p>7°</p> <p>Del 01 al 06 de octubre</p>	<p>7.1. La inversión extranjera directa y otros tópicos de comercio internacional</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase
	<p>HILL, Charles (2011) <i>Negocios Internacionales, competencia en un mercado global</i>. Cap. 8.</p>	
<p>8°</p> <p>Del 08 al 13 de octubre</p>	<p>EXÁMENES PARCIALES</p>	

UNIDAD DE APRENDIZAJE III: ENTORNO ECONÓMICO Y FINANCIERO MUNDIAL

RESULTADOS DE APRENDIZAJE:

1. Familiarizarse con los conceptos básicos de los negocios internacionales.
2. Conocer el entorno internacional.
3. Identificar los factores nacionales que conforman las condiciones para el desarrollo de los negocios internacionales.
4. Tener una visión inicial de los principios económicos, políticos, institucionales y culturales en los que se fundamentan los negocios internacionales.

9° Del 15 al 20 de octubre	9.1. La economía mundial en el siglo XX: La evolución del capitalismo y la economía de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega de la guía para la elaboración del trabajo de investigación • Organización de los temas del trabajo de investigación
	HILL, Charles (2011) <i>Negocios Internacionales, mercado global</i> . Cap.10. <i>competencia en un</i>	
10° Del 22 al 27 de octubre	10.1. Alternativas al capitalismo durante el siglo XX: El Socialismo de Planificación Central	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase
	HILL, Charles (2011) <i>Negocios Internacionales, mercado global</i> . Cap.10. <i>competencia en un</i>	
11° Del 29 de octubre al 03 de noviembre	11.1. La institucionalidad contemporánea de las relaciones económicas internacionales: <ul style="list-style-type: none"> • El acuerdo de Bretton Woods y la formación de un sistema monetario internacional • El FMI, el BM y el GATT (OMC) 	<ul style="list-style-type: none"> • Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase. • Entrega de la noticia 3.
	HILL, Charles (2011) <i>Negocios Internacionales, mercado global</i> . Cap.10. <i>competencia en un</i>	
12° Del 05 al 10 de noviembre	12.1. La organización actual de la economía mundial: <ul style="list-style-type: none"> • La crisis del 70 y el rompimiento del Tratado de Bretton Woods 	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega y evaluación del primer avance del trabajo de investigación
	HILL, Charles (2011) <i>Negocios Internacionales, mercado global</i> . Cap.10. <i>competencia en un</i>	
13° Del 12 al 17 de noviembre	13.1. El surgimiento de nuevos protagonistas en la economía mundial: Brasil, Rusia, China e India 13.2. El rol de América Latina y del Perú en este reordenamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Entrega y evaluación del segundo avance del trabajo de investigación
	Juncal, S. (2014). <i>El surgimiento del BRICS y sus implicancias en el orden global</i> . Recuperado de: http://web.isanet.org/Web/Conferencias/FLACSO-ISA%20BuenosAires%202014/Archive/1e84e2ef-a5b8-46a0-a173-94aa6a09abba.pdf	
14° Del 19 al 24 de noviembre	14.1. Presentación de los trabajos de investigación	<ul style="list-style-type: none"> • Exposiciones grupales, preguntas en sesión plenaria y discusión guiada por el profesor. • Entrega de la noticia 4.

<p>15°</p> <p>Del 26 de noviembre al 01 de diciembre</p>	<p>15.1. Presentación de los trabajos de investigación</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Exposiciones grupales, preguntas en sesión plenaria y discusión guiada por el profesor
<p>16°</p> <p>Del 03 al 08 de diciembre</p>	<p>EXÁMENES FINALES</p>	

VIII. Bibliografía

1. BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA.

1. Daniels, J. Radebaugh, L. & Sullivan, D. (2013). **Negocios Internacionales, ambientes y operaciones.**
2. HILL, Charles (2011) **Negocios Internacionales, competencia en un mercado global.** México: McGraw Hill.
3. KRUGMAN, P. (2008). **Economía Internacional Teoría y Política.**
4. KRUGMAN, Paul; WELLS, Robin y OLNEY, Martha (2008). **Fundamentos de Economía.** España: Editorial Reverté.

2. BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA.

1. CZINKOTA, Michael; RONKAINEN, Likka y MOFFETT, Michael (2007). **Negocios Internacionales.** México: Thomson.
2. HARFORD, Tim (2007). **El Economista Camuflado.** Colombia: Editorial Planeta.

IX. Profesores

Jubitza Franciskovic Ingunza
jfranciskovic@esan.edu.pe

Orlando Nicolini Alva
inicolini@esan.edu.pe

Pablo Boza Torrejón
pboza@esan.edu.pe