



UNIVERSIDAD
esan

Sílabo del curso Introducción a los Negocios Internacionales

Marzo – Julio 2019

III Ciclo

**Franciskovic, Jubitza
Nicolini, Orlando
Boza, Pablo**

I. Datos generales del curso

Nombre del curso:	Introducción a los Negocios Internacionales		
Prerrequisito:	Globalización y Realidad Nacional	Código:	01953
Precedente:	No tiene	Semestre:	2019-1
Créditos:	3	Ciclo:	III
Horas semanales:	4 horas teóricas	Modalidad del curso:	Presencial
Tipo de Curso y Carreras	Curso obligatorio: Economía y Negocios Internacionales	Coordinador del curso:	Franciskovic Jubitza jfranciskovic@esan.edu.pe

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

- Familiarizarse con los conceptos básicos de los negocios internacionales.
- Conocer el entorno internacional.
- Identificar los factores nacionales que conforman las condiciones para el desarrollo de los negocios internacionales.
- 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:

Desarrollo de la clase:

- Cada sesión se iniciará con preguntas reactivas orientadas a involucrar a los alumnos con el tema que se va a desarrollar.
- El profesor expone los aspectos centrales del tema.

- Se plantean casos prácticos, problemas y/o lecturas complementarias para afianzar los objetivos de aprendizaje
- Los temas que implican una comprensión crítica del entorno para los negocios serán reforzados en sesiones de discusión de temas relevantes.
- 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:

- El conocimiento de los temas desarrollados en el curso.
- La capacidad de relacionar todos los elementos brindados en el curso para enriquecer su análisis.4.1.
- 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: <ul style="list-style-type: none"> Familiarizarse con los conceptos básicos de los negocios internacionales. Conocer el entorno internacional. Identificar los factores nacionales que conforman las condiciones para el desarrollo de los negocios internacionales. 		
1° Del 21 al 27 de marzo	1.1. Introducción al curso: Los negocios internacionales	Presentación del curso y de la metodología a seguir Guía de presentación de noticias
	Lectura: Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill. Cap.1.	
2° Del 28 de marzo al 03 de abril	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	Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase
	Lectura: Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill. Cap.1.	
3° Del 04 al 10 de abril	3.1. Fundamentos económicos del comercio internacional: 3.1.1. Los mecanismos de funcionamiento de los mercados 3.1.2. Las ventajas del comercio 3.1.3. La teoría de las ventajas comparativas 3.1.4. Otras teorías del comercio internacional	Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase Entrega de la noticia 1.
	Lectura: Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill. Cap.5.	
4° Del 11 al 17 de abril	4.1. La contabilidad de las relaciones económicas internacionales: 4.1.1. La Balanza de Pagos y sus principales cuentas 4.1.2. La Balanza de Pagos en el Perú 4.1.3. Principales exportaciones e importaciones	Revisión de estadísticas relevantes (usando como principales fuentes el BCRP y el INEI)
	Lectura: Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2013). Negocios internacionales: Ambientes y operaciones. Naucalpan de Juárez, México: Pearson. Cap 4.	

UNIDAD DE APRENDIZAJE II: POLÍTICA ECONÓMICA, CAMBIARIA Y OTROS TÓPICOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL RESULTADOS DE APRENDIZAJE: <ul style="list-style-type: none"> • Identificar los factores nacionales que conforman las condiciones para el desarrollo de los negocios internacionales. • Tener una visión inicial de los principios económicos, políticos, institucionales y culturales en los que se fundamentan los negocios internacionales. 		
5° Del 22 al 27 de abril	2.1.La política cambiaria: 2.1.1.El tipo de cambio y su importancia 2.1.2.Tipo de cambio fijo y flotante 2.1.3.La flotación sucia del tipo de cambio	Revisión de estadísticas relevantes (usando como principales fuentes el BCRP y el INEI)
	Lectura: Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2008). Economía internacional : Teoría y Política (VII). Pearson Educación. Cap 13 y 14.	
6° Del 29 de abril al 04 de mayo	2.2. La política económica del comercio internacional: 2.1.1. La protección y el libre mercado 2.1.2. Los aranceles y las cuotas 2.1.3. Otras restricciones paralelas a los aranceles (permisos, licencias, etc.) 2.1.4. Los acuerdos comerciales 2.1.5. Los subsidios	Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase. Entrega de la noticia 2
	Lectura: Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill Cap. 6.	
7° Del 06 al 11 de mayo	2.3. La inversión extranjera directa y otros tópicos de comercio internacional	Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase
	Lectura: Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill Cap. 8.	
8° Del 13 al 18 de mayo	EXÁMENES PARCIALES OBLIGATORIOS	
UNIDAD DE APRENDIZAJE III: ENTORNO ECONÓMICO Y FINANCIERO MUNDIAL RESULTADOS DE APRENDIZAJE: <ul style="list-style-type: none"> • Familiarizarse con los conceptos básicos de los negocios internacionales. • Conocer el entorno internacional. • Identificar los factores nacionales que conforman las condiciones para el desarrollo de los negocios internacionales. • Tener una visión inicial de los principios económicos, políticos, institucionales y culturales en los que se fundamentan los negocios internacionales. 		

<p>9° Del 20 al 25 de mayo</p>	<p>3.1. La economía mundial en el siglo XX: La evolución del capitalismo y la economía de mercado</p>	<p>Entrega de la guía para la elaboración del trabajo de investigación Organización de los temas del trabajo de investigación</p>
	<p>Lectura: Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill. Cap.10.</p>	
<p>10° Del 27 de mayo al 01 junio</p>	<p>3.2. Alternativas al capitalismo durante el siglo XX: El Socialismo de Planificación Central</p>	<p>Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase</p>
	<p>Lectura: Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill. Cap.10.</p>	
<p>11° Del 03 al 08 de junio</p>	<p>3.3. La institucionalidad contemporánea de las relaciones económicas internacionales:</p> <p>3.3.1.El acuerdo de Bretton Woods y la formación de un sistema monetario internacional</p> <p>3.3.2.El FMI, el BM y el GATT (OMC)</p>	<p>Exposición del profesor responsable, análisis de lecturas y discusión guiada en clase. Entrega de la noticia 3.</p>
	<p>Lectura: Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill. Cap.10.</p>	
<p>12° Del 10 al 15 de junio</p>	<p>3.4.La organización actual de la economía mundial:</p> <p>3.4.1.La crisis del 70 y el rompimiento del Tratado de Bretton Woods</p>	<p>Entrega y evaluación del primer avance del trabajo de investigación</p>
	<p>Lectura: Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). Negocios internacionales: Competencia en el mercado global. México: McGraw-Hill Cap.10.</p>	
<p>13° Del 17 al 22 de junio</p>	<p>3.5. El surgimiento de nuevos protagonistas en la economía mundial: Brasil, Rusia, China e India</p> <p>3.6. El rol de América Latina y del Perú en este reordenamiento</p>	<p>Entrega y evaluación del segundo avance del trabajo de investigación</p>
	<p>Lectura: Juncal, S. E. (n.d.). El surgimiento del BRICS y sus implicancias para el orden global. Retrieved from http://web.isanet.org/Web/Conferences/FLACSO-ISA_BuenosAires2014/Archive/1e84e2ef-a5b8-46a0-a173-94aa6a09abba.pdf</p>	
<p>14° Del 24 al 29 de junio</p>	<p>3.7. Presentación de los trabajos de investigación</p>	<p>Exposiciones grupales, preguntas en sesión plenaria y discusión guiada por el profesor. Entrega de la noticia 4.</p>

<p align="center">15° Del 01 al 06 de julio</p>	<p>3.8. Presentación de los trabajos de investigación</p>	<p align="center">Exposiciones grupales, preguntas en sesión plenaria y discusión guiada por el profesor</p>
<p align="center">16° Del 08 al 13 de julio</p>	<p align="center">EXÁMENES FINALES OBLIGATORIOS</p>	

VIII. Bibliografía

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA.

Hill, C. W. L., Sánchez, S. G. A., & Luévano, R. G. (2011). *Negocios internacionales: Competencia en el mercado global*. México: McGraw-Hill

Juncal, S. E. (n.d.). El surgimiento del BRICS y sus implicancias para el orden global. Retrieved from <http://web.isanet.org/Web/Conferences/FLACSO-ISA/BuenosAires2014/Archive/1e84e2ef-a5b8-46a0-a173-94aa6a09abba.pdf>

Krugman, P. R., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2008). *Economía internacional: Teoría y Política* (VII). Pearson Educación.

Daniels, J. D., Radebaugh, L. H., & Sullivan, D. P. (2013). *Negocios internacionales: Ambientes y operaciones*. Naucalpan de Juárez, México: Pearson..

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA.

Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., Moffett, M. H., & Ortiz, S. M. (2007). *Negocios internacionales*. México: Thomson.

IX. Requerimiento de Laboratorio

No se requerirá uso de laboratorio de cómputo.

X. Profesores

Jubitza Franciskovic Ingunza
jfranciskovic@esan.edu.pe

Orlando Nicolini Alva
inicolini@esan.edu.pe

Pablo Boza Torrejón
pboza@esan.edu.pe