



MODELO DE SÍLABO ADAPTADO PARA EL PERIODO DE ADECUACIÓN A LA EDUCACIÓN NO PRESENCIAL

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Escuela Profesional de Administración de Negocios Globales

SÍLABO 2020-II

I. DATOS ADMINISTRATIVOS

1. Asignatura	: Fundamentos de Negocios Globales
2. Código	: NG-02103
3. Naturaleza	: Teórico/práctica
4. Condición	: Obligatoria
5. Requisitos	: Ninguno
6. Nro. Créditos	: Tres (03)
7. Nro. de horas semanales	: Seis (04) (Teóricas 2/ Practica: 2)
8. Semestre Académico	: I
9. Docente	: Mg. Miguel A Gálvez Escóbar
Correo Institucional	: miguel.galvez@urp.edu.pe

II. SUMILLA

La asignatura es de naturaleza teórico-práctico, proporciona la competencia genérica de pensamiento crítico y creativo, su naturaleza teórica practica pertenece al área de formación especializada y es de carácter obligatorio, brinda a los estudiantes los fundamentos para los conocimientos, procedimientos y actitudes necesarios para entender el entorno de los negocios globales y a partir de ello enfrentar su complejidad y desarrollar opciones para la internacionalización de las empresas; de esta manera el contenido incluye cuatro unidades de aprendizaje: la naturaleza de la instituciones que regulan y condicionan el entorno de los mercados internacionales, las capacidades y competencias de las empresas en su proceso de internacionalización y la evolución de los flujos de comercio e inversión nacionales y globales.

III. COMPETENCIAS GLOBALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

- Múltiples Inteligencias
- Múltiples Valores

IV. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

- Competencia de Logística y Operaciones Globales
- Competencia de Administración y Negocios Globales

V. DESARROLLA EL COMPONENTE DE: INVESTIGACIÓN (X) RESPONSABILIDAD SOCIAL ()

VI. LOGRO DE LA ASIGNATURA

Al finalizar la asignatura, el estudiante entiende e interpreta el contexto y coyuntura de los negocios globales para identificar los condicionantes del Comercio internacional y las estrategias que las empresas utilizan en su proceso de internacionalización.

VII. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I: INTRODUCCIÓN A LOS FUNDAMENTOS DE LOS NEGOCIOS GLOBALES Y LA GLOBALIZACIÓN	
LOGRO DE APRENDIZAJE: Al finalizar la unidad, el estudiante comprende los conceptos y fundamentos básicos de los Negocios Globales. Explica las diferencias entre negocios internacionales y negocios globales. Entiende las distintas fases de la Globalización y la estructura del Comercio Mundial.	
Semana	Contenido
1	Introducción a conceptos básicos sobre comercio y negocios internacionales y globales.
2	Geografía económica.



3	Globalización I y Globalización II
4	Monitoreo y evaluación de logro.

UNIDAD II: MARCO DE LAS INSTITUCIONES FORMALES DE LOS NEGOCIOS GLOBALES

LOGRO DE APRENDIZAJE: Al finalizar la unidad, el estudiante comprende las Instituciones formales que determinan el marco y coyuntura dinámica donde se desarrollan los Negocios Globales.

Semana	Contenido
5	Estructura y evolución del Comercio Internacional
6	Las Instituciones Formales: Sistemas políticos
7	Las Instituciones Formales: Sistemas legales y económicos.
8	Monitoreo y evaluación del logro de la unidad

UNIDAD III: MARCO DE LAS INSTITUCIONES INFORMALES DE LOS NEGOCIOS GLOBALES

LOGRO DE APRENDIZAJE: Al finalizar la unidad, el estudiante comprende las Instituciones informales que determinan el marco y coyuntura dinámica donde se desarrollan los Negocios Globales.

Semana	Contenido
9	Estructura y evolución del Comercio exterior Peruano.
10	Las instituciones Informales: La cultura.
11	Las instituciones Informales: La ética y las normas
12	Monitoreo y evaluación del logro de la unidad

UNIDAD IV: CREACIÓN DE VALOR EN LOS NEGOCIOS GLOBALES

LOGRO DE APRENDIZAJE: Al finalizar la unidad, el estudiante Identifica las formas de crear valor en los negocios globales a partir de los recursos y capacidades, comprendiendo el manejo de la dinámica competitiva global y desarrollando el espíritu emprendedor en los Negocios Globales.

Semana	Contenido
13	Recursos y capacidades
14	Presentación de trabajos de investigación
15	Espíritu emprendedor en los Negocios Globales
16	Monitoreo y Evaluación de logro

17 EVALUACIÓN SUSTITUTORIA CON PRODUCTO FINAL: RÚBRICA

VIII. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

Exposiciones, desarrollo de ejercicios individuales y en equipo, estudio y análisis de casos, discusión, prácticas, trabajo final integrador, simulador de planeamiento de producción

IX. MOMENTOS DE LA SESIÓN DE APRENDIZAJE VIRTUAL

La modalidad no presencial desarrollará actividades sincrónicas (que los estudiantes realizarán al mismo tiempo con el docente) y asincrónicas (que los estudiantes realizarán independientemente fortaleciendo su aprendizaje autónomo. La metodología del aula invertida organizará las actividades de la siguiente manera:

Antes de la sesión

Exploración: preguntas de reflexión vinculada con el contexto, otros.

Problematización: conflicto cognitivo de la unidad, otros.

Durante la sesión

Motivación: bienvenida y presentación del curso, otros.

Presentación: PPT en forma colaborativa, otros.

Práctica: resolución individual de un problema, resolución colectiva de un problema, otros.

Después de la sesión

Evaluación de la unidad: presentación del producto.

Extensión / Transferencia: presentación en digital de la resolución individual de un problema.

IX. EVALUACIÓN



Universidad Ricardo Palma
Rectorado
Oficina de Desarrollo Académico, Calidad y Acreditación

La modalidad no presencial se evaluará a través de productos que el estudiante presentará al final de cada unidad. Los productos son las evidencias del logro de los aprendizajes y serán evaluados a través de rúbricas cuyo objetivo es calificar el desempeño de los estudiantes de manera objetiva y precisa.

Retroalimentación. En esta modalidad no presencial, la retroalimentación se convierte en aspecto primordial para el logro de aprendizaje. El docente devolverá los productos de la unidad revisados y realizará la retroalimentación respectiva.

UNIDAD	INSTRUMENTOS	PORCENTAJE
I	Rúbrica	15%
II	Rúbrica	20%
III	Rúbrica	25%
IV	Rúbrica	40%

X. RECURSOS

- Equipos: computadora, laptop, Tablet, celular
- Materiales: apuntes de clase del Docente, separatas de problemas, lecturas, videos.
- Plataformas: Simulador SIMPRO, GanttProject, MS Project, Kahoot.

XI. REFERENCIAS

Bibliografía Básica

Daniels, Radebaugh, Sullivan. Negocios Internacionales, Pearson, 15 Edición .Ed.

https://elibro.net/es/ereader/bibliourp/74089?as_all=Negocios_internacionales&as_all_op=unaccent_icontains&fs_page=2&prev=as

Bibliografía complementaria

Ortiz Velásquez, M. (2019). Introducción a los negocios internacionales: conceptos y aplicaciones. Universidad del Norte.

<https://elibro.net/es/lc/bibliourp/titulos/129278>

Cue Mancera, A. (2016). Negocios internacionales en un mundo globalizado. Grupo Editorial Patria.

<https://elibro.net/es/lc/bibliourp/titulos/40424>

Rozas Gutiérrez, S. Corredor Velandia, C. y Lombana Coy, J. (Ed.). (2016). Negocios internacionales: fundamentos y estrategias (2a. ed.). Ecoe Ediciones.

<https://elibro.net/es/lc/bibliourp/titulos/69995>



CPC:

ASIGNATURAS DE EPANG	Marketing	Finanzas	Contabilidad	Gestión	Legal	Economía	Ética	Globalización	Estadística	Sistemas de Información	Política de Negocios	Integración	Total
Fundamentos de Negocios Globales	4	3	3	52	11	4	10	30	N/A	3	11	16	147

ANEXO: Material Complementario para Docentes

Organización de las sesiones de aprendizaje

Primera fase: antes del inicio de la unidad

Indagación de los estudiantes de manera asincrónica

- El docente presenta en la plataforma virtual todo el material que aborda los nuevos saberes de la unidad. El material incluirá como mínimo: un video, una separata, capítulo de libro o artículo científico y un PPT.
- Los estudiantes exploran nuevos conocimientos y establece las conexiones con sus saberes previos.
- Los estudiantes deben revisar el material completamente y desarrollar la actividad planteada por el profesor (Guía de preguntas, participación en el foro, resumen, etc). Esta fase permitirá la problematización del tema.

Segunda fase: durante las clases de la unidad.

Aplicación de los procesos pedagógicos del modelo URP desarrollados de manera sincrónica.

- El docente conducirá la motivación a través de diversos recursos: preguntas, situaciones, experiencias.
- El docente realiza la presentación del tema con el apoyo de recursos y busca responder a las dudas o preguntas que los estudiantes han problematizado. En esta fase se utilizarán los siguientes recursos: videos, noticias, separatas, capítulos de libro o artículos científicos, PPT, Simulador SIMPRO, GanttProject, MS Project, Kahoot, Mentimeter, entre otros.
- El docente propone en esta fase la práctica que permita la aplicación del conocimiento.

Tercera fase: después de la clase

Evaluación de los productos de la unidad, de manera asincrónica, fuera del horario de clases de la unidad.

- El docente realiza la evaluación de la unidad para lo cual recibe los productos y los valora el desempeño de sus estudiantes de acuerdo a los criterios de la rúbrica.
- Los estudiantes realizarán la extensión o transferencia de acuerdo con las actividades propuestas por el docente.

Alineamiento del Aula Invertida con el Modelo Pedagógico URP

Fases del Aula Invertida	Procesos del modelo pedagógico URP	Temporalidad
Antes de la clase	Exploración/ Problematización	Asincrónico
Durante la clase	Motivación/ Presentación/ Práctica	Sincrónico
Después la clase	Evaluación/ Extensión o transferencia	Asincrónico