

FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES.

PROGRAMA: ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

SÍLABO: NEGOCIACIONES INTERNACIONALES.

I. DATOS GENERALES

1.1 Modalidad de Estudio: PRESENCIAL.

1.2 Semestre Académico: 202402.

1.3 Ciclo de estudios: VII.

ESTILO DE REDACCIÓN DE LA BIBLIOGRAFÍA: APA.

BIBLIOGRAFÍA

TIPO DE MATERIAL: LIBROS.

Badia Martí, A. M., & Huici Sancho, L. (2022). *El Brexit y sus consecuencias*. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales. <https://www.digitaliapublishing.com/a/118940>

Briceño Ruiz, J., & Vieira Posada, E. (Eds.). (2019). *Repensar la integración en América Latina: los casos del Mercosur y la Alianza del Pacífico*. Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. <https://www.digitaliapublishing.com/a/127145>

Del Valle Gálvez, A., & González García, I. (2022). *España y Gibraltar tras el Brexit: nuevo tratado y marco de relación con la Unión Europea*. Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales. <https://www.digitaliapublishing.com/a/126148>

Hurtado Briceño A. J., & Mirabelli, R. J. (Eds.). (2022). *Mercosur en el nuevo escenario latinoamericano (Vol. 11)*. Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. <https://www.digitaliapublishing.com/a/127132>

Sánchez de Rojas Díaz, E., & Del Prado Higuera, C. (2021). *Negociación y mediación para la resolución de conflictos: una aproximación con estudios de caso*. Dykinson. <https://www.digitaliapublishing.com/a/100768>

Ortiz Velásquez, M., Avendaño Cárdenas, E., & Silva Guerra, H. (2019). *Introducción a los negocios internacionales: conceptos y aplicaciones*. Editorial Universidad del Norte. <https://www.digitaliapublishing.com/a/68980>

Valbuena Hernández, P. N., & Montenegro Jaramillo, Y. A. (2018). *Retos para la negociación con los Emiratos Árabes Unidos*. Universidad El Bosque. <https://www.digitaliapublishing.com/a/60553>

Zapata Pérez, G. A. (2018). *Negociación. Arte Empresarial* (2a ed.). Ecoe Ediciones. <https://www.digitaliapublishing.com/a/66624>

TIPO DE MATERIAL: ARTÍCULOS.

- Adler, E., & Pouliot, V. (2019). Prácticas internacionales. *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, 28(1), 15-58.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/prácticas-internacionales/docview/2405672415/se-2?accountid=37408>
- Chang, P., & Nguyen, P. (2022). Global value chains and the CPTPP. *World Economy*, 45(12), 3780–3832.
<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=f2de3836-2b2a-3435-9f39-9975daa20ab6>
- Chan Sánchez, J. (2018). Preparación y organización doméstica para las negociaciones del TLC Perú – EE.UU. *Agenda Internacional*, 25(36), 191-216.
<https://link.gale.com/apps/doc/A561598172/AONE?u=univcv&sid=bookmark-AONE&xid=7fd203c5>
- Freire, C., Carrera, F., Hurtado, G., & Matute, J. (2022). Análisis de las relaciones internacionales del Ecuador con la Comunidad Andina de Naciones (CAN) para determinar su efecto en el flujo del comercio internacional de la región. *Información Tecnológica*, 33(1), 25–33.
<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=8041a55a-1fbe-320b-803c-551979021d1b>
- Gallego-Álvarez, I., & Pucheta-Martínez, M. C. (2021). Hofstede's cultural dimensions and R&D intensity as an innovation strategy: a view from different institutional contexts. *Eurasian Business Review*, 11(2), 191–220.
<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=434934ed-558c-3623-804e-4804e1de4b2a>
- Hidalgo Gallo, R. (2021). Cinco décadas de las relaciones comerciales internacionales: hechos relevantes. *Economía y Desarrollo*, 165(2), 16–42.
<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=a9e61549-8f52-376a-956b-a6c80fa9d73d>
- Jiang, H., & Yu, M. (2021). Understanding RCEP and CPTPP: from the perspective China's dual circulation economic strategy. *China Economic Journal*, 14(2), 144–161.
<https://research.ebsco.com/linkprocessor/plink?id=3b7d7ac0-db0f-3049-baa7-c4570d929883>
- Parrado, F., Cabezas Rodríguez, L. M., & Calderón Saray, C. S. (2018). Estudio de estilos de negociación en Perú, México y Argentina. *Palermo Business Review*, (18), 281-298.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/estudio-de-estilos-negociación-en-perú-méxico-y/docview/2237495395/se-2?accountid=37408>
- Ruano Gómez, L. (2019). Del Mexico's Moment a negociar bajo presión: relaciones México-Europa durante el sexenio de Enrique Peña Nieto, 2012-2018. *Foro Internacional*, 59(3-4), 809-849.
<https://www.proquest.com/scholarly-journals/del-mexico-s-moment-negociar-bajo-presión/docview/2427238525/se-2?accountid=37408>
- Rueda Gómez, N. J., Martínez Lozano, C. P., & Del Río Contreras, J. M. (2022). La competencia comunicativa intercultural como herramienta de apoyo en la negociación internacional. *Trascender, Contabilidad y Gestión*, 7(20), 3-33.
<https://www.webofscience.com/wos/scielo/full-record/SCIELO:S2448-63882022000200003>

TIPO DE MATERIAL: TESIS.

Campos Pacheco, N. (2019). *Importación y comercialización de hilados texturados poliéster de China al Perú por Textil Mercurio E.I.R.L., en el año 2018* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/51107>

Sánchez Jara, J. S. (2021). *Política y clasificación arancelaria en la nomenclatura internacional del sistema armonizado de designación y codificación de mercancías en el Perú* [Tesis de Pregrado, Universidad César Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. <https://hdl.handle.net/20.500.12692/86997>