



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTIN DE PORRES

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

### SÍLABO

Adaptado en el marco de la emergencia sanitaria por el COVID- 19

### NEGOCIACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS (E)

Asignatura no presencial

#### I. DATOS GENERALES

- |                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| 1.1. Departamento Académico          | : Ciencias Administrativas y Recursos Humanos |
| 1.2. Semestre Académico              | : 2021 – I                                    |
| 1.3. Código de asignatura            | : 024280                                      |
| 1.4. Ciclo                           | : Séptimo                                     |
| 1.5. Créditos                        | : 2   |
| 1.6. Horas semanales totales         | : 4   |
| 1.6.1 Horas de teoría y práctica     | : HT 1 – HP 2                                 |
| 1.6.2 Horas de trabajo independiente | : 1   |
| 1.7. Requisito(s)                    | : Tratados de Comercio Internacional          |
| 1.8. Docentes                        | : Comisión de sílabos.                        |

#### II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional especializada, es teórico - práctica y tiene por propósito desarrollar habilidades y estrategias de negociaciones internacionales. Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje 1. Comunicación diplomática. 2. Principios, estilos, etapas y técnicas de negociaciones internacionales públicas. 3. Instrumentos de promoción y negociación de acuerdos comerciales. 4. Estrategias de evaluación e impacto de los acuerdos comerciales. La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de una tesina según líneas de investigación.

#### III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

##### 3.1 Competencia

Reconoce la importancia de las negociaciones internacionales, desarrollando habilidades y estrategias negociadoras.

##### 3.2 Componentes

###### Capacidades

- Identifica la comunicación diplomática, considerando los protocolos.
- Identifica los principios, estilos etapas y técnicas de negociaciones internacionales públicas, reconociendo su importancia en la política externa.
- Identifica los instrumentos de promoción y negociación de acuerdos comerciales, utilizando la legislación nacional e internacional .
- Aplica estrategias de evaluación e impacto de los acuerdos comerciales, reconociendo los resultados de estas negociaciones en la economía.

###### Actitudes y valores

- Respeto a la persona
- Conservación ambiental
- Compromiso
- Búsqueda de excelencia.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 COMUNICACIÓN DIPLOMÁTICA					
CAPACIDAD: Identifica la comunicación diplomática, considerando los protocolos.					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Definición de comunicación diplomática, lenguaje diplomático.</li> </ul>	Presentación del silabo: Competencias, capacidades, y contenidos. Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Analiza la importancia del estudio de la comunicación diplomática para el éxito de las negociaciones.	Sesión en línea 1 Evaluación diagnóstica Orientaciones académicas Exposición interactiva	1 HT	1.5
		Elabora protocolo de lenguaje diplomático	Foro de discusión	2 HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>El lenguaje diplomático como una forma de expresión.</li> </ul>	Analiza y reconoce el lenguaje diplomático como una forma de expresión. <b>Presentación de la Guía para desarrollar la Investigación Formativa.</b>	Sesión en línea 2 Exposición dialogada	1 HT	1.5
		<b>Organización del Trabajo y temas para desarrollar la investigación formativa (tesina)</b> Leer las siguientes publicaciones: <a href="https://protocoloalavista.com/diplomatico-lenguaje-terminologia/">https://protocoloalavista.com/diplomatico-lenguaje-terminologia/</a> <a href="https://www.rae.es/sites/default/files/Discurso_de_ingreso_Wenceslao_Ramirez_de_Villa-Urrutia_marques_de_Villa-Urrutia.pdf">https://www.rae.es/sites/default/files/Discurso_de_ingreso_Wenceslao_Ramirez_de_Villa-Urrutia_marques_de_Villa-Urrutia.pdf</a>	Actividad aplicativa Técnica de preguntas sobre la lectura	2 HP	
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estrategias en el lenguaje diplomático</li> </ul>	Elabora diversas estrategias utilizando el lenguaje diplomático.	Sesión en línea 3 Exposición dialogada	1 HT	1.5
		Redacción de documentación a la OMC sobre exportaciones peruanas de denominación de origen	Foro de discusión	2 HP	
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>La comunicación diplomática y el tacto en la conducta de las relaciones oficiales entre los estados.</li> </ul>	Analiza la influencia del lenguaje diplomático en las relaciones oficiales entre los estados.	Sesión en línea 4 Exposición dialogada	1 HT	1.5
		<b>Monitoreo I: Plan de Investigación Formativa.</b>	Tutoría	2 HP	

**UNIDAD 2**  
**PRINCIPIOS, ESTILOS, ETAPAS Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS.**

**CAPACIDAD:**

Identifica los principios, estilos etapas y técnicas de negociaciones internacionales públicas, reconociendo su importancia en la política externa.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Principios de negociaciones internacionales públicas y la política externa peruana.</li> </ul>	Analiza los principios de las negociaciones internacionales y su influencia en la política externa peruana	Sesión en línea 5 Exposición dialogada	1 HT	1.5
		Problemática de adquisiciones de equipos médicos y medicinas por el Estado peruano para el caso de la Pandemia COVID-19	Actividad aplicativa	2 HP	
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estilos de negociaciones internacionales públicas</li> </ul>	Analiza y reconoce los diferentes estilos de las negociaciones públicas. Casos prácticos sobre solución de diferencias en la OMC con uso de videos: <a href="http://www.wto.org/recursos/videos">http://www.wto.org/recursos/videos</a> .	Sesión en línea 6 Exposición dialogada	1 HT	1.5
		<b>Dilema ético:</b> ¿Cómo los países desarrollados utilizan obstáculos técnicos comerciales (OTC) para impedir acceso a sus mercados ? Comportamiento de los países en épocas de Pandemia	Técnica de preguntas sobre el video Debate en grupos	2 HP	
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Etapas en las negociaciones internacionales públicas.</li> </ul>	Elabora flujogramas sobre estrategias de negociaciones internacionales públicas analizando su influencia en la política externa.	Sesión en línea 7 Exposición dialogada	1 HT	1.5
		<b>Monitoreo II: Recopilación y análisis de la información</b>	Tutoría	2 HP	
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Técnicas en las negociaciones internacionales públicas.</li> <li><b>Examen parcial:</b> Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje</li> </ul>	Analiza las diferentes técnicas en las negociaciones internacionales públicas y su influencia en la política externa	Sesión en línea 8 Exposición dialogada	1 HT	1.5
			Evaluación	2 HP	

**UNIDAD 3**  
**INSTRUMENTOS DE PROMOCION Y NEGOCIACION DE ACUERDOS COMERCIALES**

**CAPACIDAD:**

Identifica los instrumentos de promoción y negociación de acuerdos comerciales, utilizando la legislación nacional e internacional .

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
9	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conceptos y elementos claves en la administración y gestión de acuerdos comerciales</li> </ul>	Presenta un diagnóstico de su impacto en salud, educación y economía	Sesión en línea 9 Exposición dialogada	1 HT	1.5
		Visionado de videos de casos sobre el impacto del coronavirus en los campos económicos, sociales y políticos en el mundo	Analiza casos Foro de discusión	2 HP	
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mecanismos de administración y coordinación de las negociaciones internacionales y organismos multilaterales.</li> </ul>	Analiza los conceptos de los acuerdos comerciales Identifica oportunidades comerciales.	Sesión en línea 10 Exposición dialogada	1 HT	1.5
		Identifica la importancia de los acuerdos comerciales internacionales, así como el papel de las oficinas del Perú en el exterior (OCEX). Analiza las actividades de las OCEX frente a la Pandemia de COVID - 19	Tarea grupal Foro de discusión en grupos	2 HP	
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Experiencias empresariales y de negocios</li> </ul>	Elabora reportes de participación en los seminarios de discusión de la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de y Congreso de Especialidad	Sesión en línea 11 Conferencias en línea Reportes	2 HT 1 HP	1.5
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Administración de los obstáculos técnicos comercio internacional y acceso al mercado.</li> </ul>	Análisis de videos: Del GATT a la OMC con uso de videos: <a href="http://www.wto.org/recursos/videos">http://www.wto.org/recursos/videos</a> .	Sesión en línea 12 Exposición dialogada	1 HT	1.5
		<b>Monitoreo III: Esquema de redacción del informe final.</b>	Tutoría	2 HP	

**UNIDAD 4**  
**ESTRATEGIAS DE EVALUACIÓN E IMPACTO DE LOS ACUERDOS COMERCIALES.**

**CAPACIDAD:**

Aplica estrategias de evaluación e impacto de los acuerdos comerciales, reconociendo los resultados de estas negociaciones en la economía..

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
13	<ul style="list-style-type: none"> <li>Administración de mecanismos de consultas y solución de controversias en la OMC.</li> <li>Modelos para cuantificar y evaluar el impacto de los acuerdos comerciales</li> </ul>	Analiza la importancia de las negociaciones y el rol de los organismos multilaterales en las negociaciones internacionales.	Sesión en línea 13 Exposición dialogada	1 HT	1
		Analizar por grupos mediante el foro el impacto de un acuerdo comercial en la economía de los países	Dinámica grupal Foro de discusión	2 HP	
14	<ul style="list-style-type: none"> <li>Herramientas para el análisis de políticas comerciales: Organización Mundial de Comercio (OMC), Centro de Comercio Internacional (CCI), COMTRADE, CEPAL.</li> </ul>	Analiza como los organismos internacionales pueden contribuir con el análisis de políticas comerciales internacionales.	Sesión en línea 14 Exposición dialogada	1 HT	1
		<b>Informe final de Investigación Formativa.</b>	<b>Retroalimentación</b>	2 HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión y reforzamiento de temas críticos de la asignatura</li> </ul>	Utiliza la técnica de la pregunta – respuesta y el reforzamiento de los contenidos.	Sesión en línea 15 Técnica de la pregunta	2 HT	1
		Identifica los aspectos centrales de la asignatura	Tutoría	1 HP	
16	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Examen final:</b> Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje</li> </ul>		Sesión en línea 16 Evaluación	1 HT	1
			Reporte	2 HP	

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orientan al desarrollo de capacidades y la construcción de saberes por los estudiantes, aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social.

Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias del aprendizaje y enseñanza basado en problemas, las técnicas de la problematización y la contextualización de los contenidos educativos, el estudio de casos de la lectura comprensiva (recensión), videos explicativos grabados, videos complementarios de soporte, plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa asincrónica, entre otras. Especial mención merece la aplicación del método investigativo orientado a la búsqueda creadora de información, que propicia en el estudiante un mayor nivel de independencia cognoscitiva y pensamiento crítico, acorde con las exigencias de la sociedad actual caracterizada por el valor del conocimiento y su aplicación práctica en la solución de problemas que nos plantea la realidad y el desarrollo de la ciencia y la tecnología.

Por ello, de acuerdo con el modelo educativo, el profesor se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad, el proceso de construcción de sus conocimientos. Proporciona información actualizada y resuelve dudas de los estudiantes incentivando su participación activa. El estudiante asume responsabilidad en la construcción de sus conocimientos durante las sesiones, en los trabajos por encargo asignados y en la exigencia investigativa del sílabo.

## VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

Libros electrónicos, portafolios, sesiones en línea, foros, chats, correos, videos tutoriales, wikis, blogs, e-books, videos explicativos, presentaciones multimedia entre otros.

## VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

El sistema de evaluación del aprendizaje comprende:

- **Evaluación diagnóstica.** Se realiza al inicio de la asignatura y de las sesiones de aprendizaje, para conocer los saberes que los estudiantes poseen al emprender el estudio de los contenidos educativos programados y sirve al profesor para adoptar las decisiones académicas pertinentes. Su aplicación es de responsabilidad profesional en su función docente.
- **Evaluación de proceso (EP).** Se realiza a través de la observación progresiva del desempeño del estudiante en la realización de la exigencia académica de la asignatura y las actividades de aprendizaje significativo previstas en el sílabo. Evalúa preferentemente el saber hacer y las actitudes de las capacidades de mostradas por los estudiantes. Se consolida y reporta mensualmente al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, en las fechas programadas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las evaluaciones mensuales que corresponde al desempeño académico del estudiante:  $EP = (EP1 \times 0.25) + (EP2 \times 0.25) + (EP3 \times 0.25) + (EP4 \times 0.25)$ .
- **Evaluación de resultados (ER).** Se realiza mediante la aplicación de un examen parcial (Ep) y otro examen final (Ef), elaborados técnicamente por el profesor, considerando los siguientes dominios de aprendizaje: a) conocimiento (manejo de información), b) comprensión, c) aplicación, d) análisis, e) síntesis y f) evaluación (juicio de valor), examinándose preferentemente el saber conceptual y el saber hacer. Los resultados son reportados al Sistema de Ingreso de Notas de la Facultad, dos veces durante el semestre, en las fechas establecidas. Tiene un peso de 50% para la nota final y resulta del promedio ponderado de las dos evaluaciones escritas programadas:  $ER = (Ep \times 0.4) + (Ef \times 0.6)$ .

El **Promedio final (PF)** resulta de la aplicación de la siguiente fórmula: 
$$PF = \frac{EP + ER}{2}$$

## VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN

### 8.1. Bibliográficas

- Sierralta, R. A. (2005). *Negociaciones comerciales internacionales, textos y casos*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.
- Durán, J., C. de Miguel y A. Schuschny (2006), *Acuerdos de libre comercio entre los países andinos y los EEUU ¿cuánto se puede esperar de ellos?*, Serie Comercio Internacional, N° 77, Santiago de Chile.
- Krugman, P. y R. Maurice Obstfeld (2007), *Economía Internacionales: Teoría y Política*, Pearson-Adisson, Wesley (eds.).
- Llamares, O. (2002). *Negociación Internacional*. Madrid. Ediciones pirámide.
- Morón, E. (2006), *Evaluación del impacto del TLC en la economía peruana*, Documento de discusión DD, 05/01, Centro de Investigación de la Universidad del Pacifico.

<b>Sistematizado por:</b> Arbués Pérez Espinoza	<b>Fecha:</b> 28 de febrero de 2021	<b>Revisión Pedagógica:</b> René Del Águila Riva.
---	-------------------------------------	---