



**USMP**  
UNIVERSIDAD DE  
SAN MARTÍN DE PORRES

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

**SÍLABO**

**Adaptado en el marco de la emergencia nacional por la COVID-19**

**DOING BUSINESS (E)  
Asignatura no presencial**

**I. DATOS GENERALES**

- |                                      |   |
|--------------------------------------|---|
| 1.1. Departamento Académico          | : Ciencias Administrativas y Recursos Humanos |
| 1.2. Semestre Académico              | : 2022-II                                     |
| 1.3. Código de asignatura            | : 024447                                      |
| 1.4. Ciclo                           | : Octavo                                      |
| 1.5. Créditos                        | : 2   |
| 1.6. Horas semanales totales         | : 3   |
| 1.6.1 Horas de teoría y práctica     | : 1 HT 1 – 2 HP                               |
| 1.6.2 Horas de trabajo independiente | : 1 HTI                                       |
| 1.7. Requisito(s)                    | : Integración Económica y Comercial           |
| 1.8. Docentes                        | : Olivares Solórzano María Luz.               |

**II. SUMILLA**

La asignatura pertenece al área curricular de formación profesional especializada, es teórico - práctica y tiene por propósito identificar oportunidades de negocios con bloques regionales en un contexto de globalización.

Desarrolla las siguientes unidades de aprendizaje: 1. Cómo hacer negocios con la Unión Europea (UE). 2. Cómo hacer negocios con USA y Latinoamérica. 3. Cómo hacer negocios con Asia. 4. Cómo hacer negocios con Oriente Medio.

La asignatura exige del estudiante la elaboración de una **estrategia de acceso** hacia un bloque regional específico.

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

**3.1. Competencia**

Diseña estrategias para hacer negocios con determinados bloques regionales, en el marco de los procesos de integración comercial y los TLCs.

**3.2. Componentes**

**Capacidades**

- Identifica oportunidades de negocios en los países de la Unión Europea, considerando el TLC del Perú con la Unión Europea (UE).
- Propone negocios rentables con los países de América Latina, considerando las preferencias arancelarias de CAN, ALADI, MERCOSUR, CARICOM, AP.
- Identifica oportunidades de negocios en los países asiáticos en el marco de los TLC del Perú con Japón, China, Corea, futuro del TPP y Alianza del Pacífico (AP)
- Reconoce la potencialidad de los países del medio oriente, considerando las regulaciones y costumbres regionales.

**Actitudes y Valores**

- Respeto a la persona,
- Compromiso con el desarrollo del país,
- Conservación ambiental,
- Búsqueda de excelencia,

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD 1 CÓMO HACER NEGOCIOS CON LA UNIÓN EUROPEA					
CAPACIDAD: I Identifica oportunidades de negocios en los países de la Unión Europea, considerando el TLC del Perú con la Unión Europea (UE).					
SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
1	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aspectos económicos, políticos, sociales, culturales y compromisos ambientales con la Unión Europea (UE) (ODS 12 y 13)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del sílabo: Competencia, capacidades, y contenidos.</li> <li>Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes.</li> <li>Argumenta la importancia de los tratados y convenciones en la convivencia internacional.</li> </ul>	Sesión en línea 1 Evaluación diagnóstica Orientaciones académicas Exposición interactiva	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica oportunidades comerciales para el Perú a través Explora el portal del Estado peruano para anal <a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/">http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/</a></li> </ul>	Dinámica grupal Uso de plataforma web	2 HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preferencias arancelarias de la Unión Europea (UE) a través del Tratado de Libre Comercio TLC Perú y UE.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica ventajas y desventajas del TLC del Perú con la UE:</li> </ul>	Sesión en línea 2 Exposición interactiva	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Organización del Trabajo de Investigación: elaboración de una estrategia de acceso hacia un bloque regional específico, identifican los tipos de acuerdos regionales <a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/">http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/</a></li> <li>Presenta la Guía para Desarrollar la Investigación Formativa</li> </ul>	Uso de plataforma web <b>Tutoría</b>	2 HP	
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Principales regulaciones sanitarias y política arancelaria de la Unión Europea (UE).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza mecanismo de acceso a la Unión Europea, identifica la rebaja arancelaria con uso de: <a href="https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home">https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home</a></li> </ul>	Sesión en línea 3 Exposición interactiva Reporte de simulación	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Lectura de texto en inglés:</b> Supply Chain Perspectives and Issues: A Literature Review. Part I. (pág 26 al 38). <a href="https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradesupplychain13_e.pdf">https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradesupplychain13_e.pdf</a></li> </ul>	Uso de plataforma web Técnica de preguntas sobre la lectura	2 HP	
4	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo hacer negocios con la Unión Europea (UE).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora un plan de negocios con la UE</li> </ul>	Sesión en línea 4 Exposición interactiva	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica los Planes Operativos de Mercado (POM UE), con uso de: <a href="http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/POM_FINAL_UE1.pdf">http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/POM_FINAL_UE1.pdf</a></li> <li><b>Monitoreo I: Presenta el Plan de Investigación Formativa</b></li> </ul>	Uso de plataforma web Recensión de lectura Tutoría	2 HP	

**UNIDAD 2**  
**CÓMO HACER NEGOCIOS CON LATINOAMÉRICA**

**CAPACIDAD:**

Propone negocios rentables con los países de América Latina, considerando las preferencias arancelarias de la CAN, ALADI, MERCOSUR, CARICOM

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
5	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aspectos económicos, políticos, sociales, comerciales y compromisos ambientales con América Latina (ODS 13)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora un cuadro comparativo de los indicadores económicos de los países de la región.</li> </ul>	Sesión en línea 5 Exposición interactiva	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica indicadores económicos de América Latina</li> </ul>	Cuadro comparativo	2 HP	
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preferencias arancelarias del Tratado de Libre Comercio TLC del Perú con: USA, México, Chile, CARICOM.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modalidades de preferencias arancelarias según los TLC.</li> <li>Identifica oportunidades comerciales en los países de América del Sur y Norte, con uso de plataforma. <a href="http://www.sieca.org.gt/SIECA.html">www.sieca.org.gt/SIECA.html</a>.</li> </ul>	Sesión en línea 6 Exposición interactiva Cuadro comparativo	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Dilema ético:</b> Prácticas desleales en el comercio mundial (dumping vs subsidios, barreras para- arancelarias).</li> <li><b>Reflexiona los valores de la cultura institucional de la USMP.</b></li> </ul>	Trabajo en equipo Discusión del dilema y los valores USMP Reportes.	2 HP	
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Principales regulaciones sanitarias y política arancelaria de los países de la región</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica oportunidad de negocio con Brasil, con uso de los Planes Operativos de Mercado (POM Brasil).</li> </ul>	Sesión en línea 7 Exposición interactiva	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza el impacto de la Pandemia mundial COVID 19 en América Latina. <a href="http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/comercio/pom-brasil/docs/POM-Brasil.pdf">http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/comercio/pom-brasil/docs/POM-Brasil.pdf</a></li> <li><b>Monitoreo II: Informe sobre recopilación y análisis de la información</b></li> </ul>	Uso de plataforma web Técnica de preguntas sobre la lectura <b>Tutoría</b>	2 HP	
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo hacer negocios con CAN, ALADI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propone estrategias de negocios con un país de América Latina</li> </ul>	Sesión en línea 8 Exposición interactiva	1 HT	1
	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Examen Parcial:</b> Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje</li> </ul>		Evaluación	2 HP	

**UNIDAD 3  
CÓMO HACER NEGOCIOS CON ASIA**

**CAPACIDAD:**

Identifica oportunidades de negocios en los países asiáticos en marco al TLC del Perú con Japón, China, Corea, futuro de TPP y Alianza del Pacífico (AP).

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
9	<ul style="list-style-type: none"> <li>Cómo hacer negocios con Alianza del Pacífico, MERCOSUR</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Propone estrategias de negocios con un país de América Latina.</li> </ul>	Sesión en línea 9 Exposición interactiva	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Visualización de videos institucionales: ALADI, CAN, AP, MERCOSUR</li> </ul>	Recensión de videos	2 HP	
10	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de los países asiáticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora perfil del consumidor asiático.</li> </ul>	Sesión en línea 10 Exposición interactiva	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica ventajas y desventajas de los TLC suscritos por el Perú con China Japón y Corea.</li> <li><b>Lectura en inglés:</b> Doing Business de diversos países del Banco Mundial, (pág 2 al 10). <a href="http://www.doingbusiness.org/Reports/Subnational-Reports/spain">http://www.doingbusiness.org/Reports/Subnational-Reports/spain</a>.</li> </ul>	Elabora perfiles del consumidor Recensión de lectura	2 HP	
11	<ul style="list-style-type: none"> <li>Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y Congreso Internacional de la Facultad (CIFA).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y en el CIFA.</li> </ul>	Sesión en línea 11 Conferencias en línea Reportes	1 HT 2 HP	1
12	<ul style="list-style-type: none"> <li>Preferencias arancelarias de China, Japón, Corea a través del Tratado de Libre Comercio TLC del Perú.</li> <li>Otros acuerdos: TPP</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza los acuerdos del Perú con China y Japón, con la plataforma de: <a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/">http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/</a></li> <li>Analiza la política comercial de los nuevos asociados al TPP: Singapur, Nueva Zelanda, Canadá y Australia.</li> </ul>	Sesión en línea 12 Exposición interactiva	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Monitoreo III: Presentación del esquema de redacción del Informe Final.</b></li> <li>Comprende fortalezas y oportunidades de mejora sobre el trabajo investigativo.</li> </ul>	Dinámica grupal Tutoría Redalimentación	2 HP	

**UNIDAD 4**  
**CÓMO HACER NEGOCIOS CON ORIENTE MEDIO**

**CAPACIDAD:**

Reconoce la potencialidad de los países del medio oriente, considerando las regulaciones y costumbres regionales.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS	HORAS DE TRAB. INDEP.
13	<ul style="list-style-type: none"> <li>Principales regulaciones sanitarias y política arancelaria de China, Japón y Corea.</li> <li>Aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de los países del Oriente Medio.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica oportunidades comerciales en los países asiáticos con uso de los Planes Operativos de Mercado (POM China)</li> </ul>	Sesión en línea 13 Exposición interactiva Reporte de oportunidades	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Distingue los indicadores económicos y comerciales de algunos países del Medio Oriente <a href="http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/Estudios%20Poms/POM_China.pdf">http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/Estudios%20Poms/POM_China.pdf</a>.</li> <li><b>Informe Final de Investigación Formativa.</b></li> </ul>	Uso de plataforma web Presentación efectiva	2 HP	
14	<ul style="list-style-type: none"> <li>Mecanismo de acceso, regulaciones arancelarias de los principales países: Emiratos Árabes, Kuwait, Arabia Saudita.</li> <li>Cómo hacer negocios con: Emiratos Árabes Unidos, Kuwait, Arabia Saudita.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora cuadro comparativo de las oportunidades comerciales para el Perú por sectores.</li> </ul>	Sesión en línea 14 Exposición interactiva	1 HT	1
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Identifica las regulaciones de los países árabes y musulmanes con uso de las siguientes páginas: <a href="http://www.halal.pe/certificacion-halal.html">http://www.halal.pe/certificacion-halal.html</a>, y <a href="http://www.kosher.pe/certificacion-kosher.html">http://www.kosher.pe/certificacion-kosher.html</a></li> </ul>	Uso de plataforma web Reporte de simulación	2 HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración de una estrategia de acceso hacia un bloque regional específico.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración de una estrategia de acceso hacia un bloque regional específico.</li> </ul>	Sesión en línea 15 Presentaciones efectivas Realimentación	1 HT	1
			Presentaciones efectivas Realimentación	2 HP	
16	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Examen Final:</b> Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de la 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. Se reconoce las horas de trabajo independiente (HTI) que dedican los estudiantes a su autoformación y al cumplimiento de las tareas académicas asignadas, adicionales a las de contacto, presencial o en línea, y las horas dirigidas de tutoría (HD), para el logro de los aprendizajes esperados.
- 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, 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 otros. 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 cumplimiento del silabo.

## VI. RECURSOS DIDÁCTICOS

- Libros digitales, portafolio, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales. wikis, blog, E-books, videos explicativos, organizadores virtuales, 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 demostradas 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

- EDILCEX. (2022). *Tratados y Convenios Internacionales*. Lima: EDILCEX
- Llamazares, O. (1992). *Negociación Internacional estrategias y casos*. Madrid: Ediciones Pirámide.

### 8.2. Hemerográficas

- Ferrero, A. (2003). *La Organización Mundial del Comercio y su Importancia para el Desarrollo Peruano*. Lima. MINCETUR

### 8.3. Electrónica

- MINCETUR (2022). *Acuerdos Comerciales*. Recuperado de: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- MINCETUR (2022). *Planes Operativos de Mercados (POM)*. Recuperado de: <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/>

**Sistematizado por:** Arbués Pérez Espinoza

**Fecha:** 30 de julio de 2022

**Revisión pedagógica:** René Del Águila Riva