



**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 sanitaria por la 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              | : 2022 – II                                   |
| 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     | : 1 HT – 2 HP                                 |
| 1.6.2 Horas de trabajo independiente | : 1 HTI                                       |
| 1.7. Requisito(s)                    | : Tratados de Comercio Internacional          |
| 1.8. Docentes                        | : Gonzales Domingo Alberto.                   |

#### 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 con el desarrollo del país
- 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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del silabo: Competencias, capacidades, y contenidos.</li> <li>Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes.</li> <li>Analiza la importancia del estudio de la comunicación diplomática para el éxito de las negociaciones.</li> </ul>	Sesión en línea 1 Evaluación diagnóstica Orientaciones académicas Exposición interactiva	1 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora protocolo de lenguaje diplomático</li> </ul>	Foro de discusión	2 HP	
2	<ul style="list-style-type: none"> <li>El lenguaje diplomático como una forma de expresión y estrategias de comunicación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza y reconoce el lenguaje diplomático como una forma de expresión.</li> <li><b>Presentación de la Guía para desarrollar la Investigación Formativa.</b></li> </ul>	Sesión en línea 2 Exposición interactiva	1 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Organización del Trabajo y temas para desarrollar la investigación formativa (tesina)</b></li> <li><b>Leer las siguientes publicaciones:</b></li> <li><a href="https://protocoloalavista.com/diplomatico-lenguaje-terminologia/">https://protocoloalavista.com/diplomatico-lenguaje-terminologia/</a></li> <li><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></li> </ul>	Actividad aplicativa Técnica de preguntas sobre la lectura	2 HP	
3	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medios de solución de controversias voluntarias y jurisdiccionales (OMC, CIADI, CCI)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora diversas estrategias utilizando el lenguaje diplomático.</li> </ul>	Sesión en línea 3 Exposición interactiva	1 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Redacción de documentación a la OMC sobre exportaciones peruanas de denominación de origen</li> <li>Casos prácticos sobre solución de diferencias en la OMC (USA y Venezuela) con uso de video de OMC:</li> <li><a href="https://www.youtube.com/watch?v=EZ0zzmLUfkl">https://www.youtube.com/watch?v=EZ0zzmLUfkl</a></li> </ul>	Foro de discusión Recensión de visionado de video	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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Los Mecanismos Internacionales de Resolución de Controversias: El CIADI y los Paneles de la OMC con uso de video.</li> <li><a href="https://www.youtube.com/watch?v=XDk7tCfK2dA">https://www.youtube.com/watch?v=XDk7tCfK2dA</a></li> </ul>	Sesión en línea 4 Exposición interactiva Visionado de video	1 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Monitoreo I: Plan de Investigación Formativa.</b></li> </ul>	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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza los principios de las negociaciones internacionales y su influencia en la política externa peruana</li> </ul>	Sesión en línea 5 Exposición interactiva	1 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Problemática de adquisiciones de equipos médicos y medicinas por el Estado peruano para el caso de la Pandemia COVID-19</li> </ul>	Actividad aplicativa	2 HP	
6	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estilos de negociaciones internacionales públicas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza y reconoce los diferentes estilos de las negociaciones públicas,</li> </ul>	Sesión en línea 6 Exposición interactiva	1 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Dilema ético:</b> Como los países desarrollados utilizan obstáculos técnicos comerciales (OTC) para impedir acceso a sus mercados, comportamiento de los países en épocas de Pandemia</li> <li><b>Reflexiona los valores de la cultura institucional de la USMP.</b></li> </ul>	Trabajo en equipo Discusión del dilema ético y los valores Reporte	2 HP	
7	<ul style="list-style-type: none"> <li>Etapas en las negociaciones internacionales públicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Elabora flujogramas sobre estrategias de negociaciones internacionales públicas analizando su influencia en la política externa.</li> </ul>	Sesión en línea 7 Exposición interactiva	1 HT	1.5
		<ul style="list-style-type: none"> <li><b>Monitoreo II: Informe de recopilación y análisis de la información</b></li> </ul>	Tutoría	2 HP	
8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Técnicas en las negociaciones internacionales públicas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Analiza las diferentes técnicas en las negociaciones internacionales públicas y su influencia en la política externa</li> </ul>	Sesión en línea 8 Exposición interactiva	1 HT	1.5
		<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**  
**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 interactiva	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 interactiva	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 para promover el comercio, turismo e inversiones en marco de la Pandemia de COVID – 19.	Tarea grupal Foro de discusión en grupos	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>	Elabora reportes de participación en la Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y en el CIFA.	Sesión en línea 11 Conferencias en línea Reportes	1 HT 2 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 interactiva	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 interactiva	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 interactiva	1 HT	1
		<b>Informe final de Investigación Formativa.</b>	<b>Retroalimentación</b>	2 HP	
15	<ul style="list-style-type: none"> <li>Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración de una tesina</li> </ul>	Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración de una tesina.	Sesión en línea 15 Presentaciones efectivas Realimentación	2 HT	1
			Presentaciones efectivas Realimentación	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. 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 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 cumplimiento 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 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

- 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 Pacífico.
- OMC (2022). *Negociaciones comerciales de la OMC*. [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/tnc\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/tnc_s.htm)

**Sistematizado por:** Arbués Pérez Espinoza

**Fecha:** 30 de julio de 2022

**Revisión Pedagógica:** René Del Águila Riva.