



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

SÍLABO

NEGOCIACIONES INTERNACIONALES PÚBLICAS (E)

I. DATOS GENERALES

- | | |
|------------------------------------|---|
| 1. Departamento Académico | : Ciencias Administrativas y Recursos Humanos |
| 2. Escuela Profesional | : Administración de Negocios Internacionales. |
| 3. Programa | : Pregrado |
| 4. Semestre Académico | : 2023 – I |
| 5. Tipo de asignatura | : Electiva |
| 6. Modalidad de asignatura | : Virtual |
| 7. Código de asignatura | : 024280E3021 |
| 8. Ciclo | : Séptimo |
| 9. Créditos | : 2 |
| 10. Horas semanales totales | : 4 |
| Horas lectivas de teoría | : 1 |
| Horas lectivas de práctica | : 2 |
| Horas lectivas totales | : 3 |
| Horas no lectivas de teoría | : - |
| Horas no lectivas de práctica | : - |
| Horas no lectivas totales | : - |
| Horas de Trabajo Independiente | : 1 |
| 11. Requisitos | : Tratados de Comercio Internacional |
| 12. Docentes | : Martínez Patricia |

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados, tiene como propósito desarrollar habilidades y estrategias de negociaciones internacionales públicas.

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 un plan para efectuar importaciones o exportaciones utilizando los Tratados de Libre Comercio (TLC) o Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP).

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1 Competencia

Negociación internacional

Crea un ambiente propicio para la colaboración y logro de compromisos comerciales, económicos y jurídicos, que fortalecen las relaciones duraderas de las empresas privadas y estados a nivel internacional.

3.2 Componentes

Capacidades

- Examina los principales procesos de integración económica y comercial en el mundo, considerando las relaciones internacionales del Perú con el resto del mundo.
- Comprende las etapas de los principales acuerdos comerciales internacionales suscritos por el Estado peruano, considerando las negociaciones internacionales.
- Evalúa la aplicación de los acuerdos comerciales internacionales, considerando el impacto en la sociedad peruana en conjunto.
- Evalúa la implementación de los Tratados de Libre Comercio (TLC), considerando los protocolos aplicados en las negociaciones internacionales.

Actitudes y valores

- Comunicación efectiva.
- Trabajo en equipo.
- Integridad (honestidad, equidad, justicia, solidaridad y vocación de servicio).
- Compromiso con el desarrollo del país.

IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

**UNIDAD 1
COMUNICACIÓN DIPLOMÁTICA**

CAPACIDAD:

Examina los principales procesos de integración económica y comercial en el mundo, considerando las relaciones internacionales del Perú con el resto del mundo.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
1	<ul style="list-style-type: none"> Definición de comunicación diplomática, lenguaje diplomático. 	<ul style="list-style-type: none"> Aprueba la propuesta del sílabo: competencia, capacidades y contenidos. Normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Comprende la importancia de la asignatura Negociaciones Internacionales Públicas para el logro de la competencia negociación internacional. Analiza la importancia del estudio de la comunicación diplomática para el éxito de las negociaciones. 	<p>Sesión en línea 1 Evaluación diagnóstica Orientaciones académicas Exposición interactiva</p>	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 1: Recata un discurso con protocolo de lenguaje diplomático 	<p>Actividad aplicativa Trabajo en equipo</p>					
2	<ul style="list-style-type: none"> El lenguaje diplomático como una forma de expresión y estrategias de comunicación. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza y reconoce el lenguaje diplomático como una forma de expresión. Presentación de la Guía para desarrollar la Investigación Formativa. 	<p>Sesión en línea 2 Exposición interactiva</p>	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Organización del Trabajo y temas para desarrollar la investigación formativa Actividad 2: Lectura de textos, siguientes publicaciones: https://protocoloalavista.com/diplomatico-lenguaje-terminologia/ https://www.rae.es/sites/default/files/Discurso_de_ingreso_Wenceslao_Ramirez_de_Villa-Urrutia_marques_de_Villa-Urrutia.pdf 	<p>Actividad aplicativa Técnica de preguntas sobre la lectura</p>					
3	<ul style="list-style-type: none"> Medios de solución de controversias voluntarias y jurisdiccionales (OMC, CIADI, CCI) 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora diversas estrategias utilizando el lenguaje diplomático. 	<p>Sesión en línea 3 Exposición interactiva</p>	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Analiza los informes de la OMC sobre casos de exportaciones peruanas con controversias. Actividad 3: Casos prácticos sobre solución de diferencias en la OMC (USA y Venezuela) con uso de video de OMC: https://www.youtube.com/watch?v=EZ0zzmLUfkl 	<p>Foro de discusión Recensión de visionado de video</p>					
4	<ul style="list-style-type: none"> La comunicación diplomática y el tacto en la conducta de las relaciones oficiales entre los estados. 	<ul style="list-style-type: none"> Los Mecanismos Internacionales de Resolución de Controversias: El CIADI y los Paneles de la OMC con uso de video. https://www.youtube.com/watch?v=XDk7tCfK2dA 	<p>Sesión en línea 4 Exposición interactiva Visionado de video</p>	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Monitoreo I: Plan de Investigación Formativa. 	<p>Tutoría</p>					

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

CAPACIDAD:

Comprende las etapas de los principales acuerdos comerciales internacionales suscritos por el Estado peruano, considerando las negociaciones internacionales.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
5	<ul style="list-style-type: none"> Principios de negociaciones internacionales públicas y la política externa peruana. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza los principios de las negociaciones internacionales y su influencia en la política exterior peruana 	Sesión en línea 5 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 5: Analiza la problemática de adquisiciones de equipos médicos y medicinas por el Estado peruano para el caso de la Pandemia COVID-19 	Actividad aplicativa Estudio de casos					
6	<ul style="list-style-type: none"> Estilos de negociaciones internacionales públicas 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza y reconoce los diferentes estilos de las negociaciones públicas, 	Sesión en línea 6 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 6: Discusión del dilema ético: Como los países desarrollados utilizan obstáculos técnicos comerciales (OTC) para impedir acceso a sus mercados. Reflexiona los valores de la cultura institucional de la USMP 	Discusión de dilema y valores institucionales de USMP Reporte					
7	<ul style="list-style-type: none"> Etapas en las negociaciones internacionales públicas. 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora flujogramas sobre estrategias de negociaciones internacionales públicas analizando su influencia en la política externa. 	Sesión en línea 7 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 7: Monitoreo II: Recopilación y análisis de la información 	Tutoría					
8	<ul style="list-style-type: none"> Técnicas en las negociaciones internacionales públicas. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 8: Analiza las diferentes técnicas en las negociaciones internacionales públicas y su influencia en la política externa 	Sesión en línea 8 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		Examen parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje						

UNIDAD 3
INSTRUMENTOS DE PROMOCIÓN Y NEGOCIACIÓN DE ACUERDOS COMERCIALES

CAPACIDAD:

Evalúa la aplicación de los acuerdos comerciales internacionales, considerando el impacto en la sociedad peruana en conjunto.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
9	<ul style="list-style-type: none"> Administración y gestión de acuerdos comerciales: proceso de implementación, indicadores de gestión (KPI) 	<ul style="list-style-type: none"> Presenta un diagnóstico de su impacto en salud, educación y economía 	Sesión en línea 9 Exposición interactiva					
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 9: Visionado de videos de casos sobre el impacto del coronavirus en los campos económicos, sociales y políticos en el mundo 	Foro de discusión	1	2	-	-	1
10	<ul style="list-style-type: none"> Mecanismos de administración y coordinación de las negociaciones internacionales bilaterales y organismos multilaterales con intervención de OMC. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza los conceptos de los acuerdos comerciales Identifica oportunidades comerciales. 	Sesión en línea 10 Exposición interactiva					
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 10: 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. 	Tarea grupal Foro de discusión en grupos	1	2	-	-	1
11	<ul style="list-style-type: none"> XIV Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y seminario de las escuelas. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 11: Elabora reportes de participación en la XIV Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y seminario de las escuelas profesionales 	Sesión en línea 11 Conferencias en línea Reportes	1	2	-	-	1
12	<ul style="list-style-type: none"> Administración de los obstáculos técnicos comercio internacional y acceso al mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Análisis de videos: Del GATT a la OMC con uso de videos: http://www.wto.org/recursos/videos. 	Sesión en línea 12 Exposición interactiva					
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 12: Monitoreo III: Esquema de redacción del informe final. 	Tutoría	1	2	-	-	1

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

CAPACIDAD:

Evalúa la implementación de los Tratados de Libre Comercio (TLC), considerando los protocolos aplicados en las negociaciones internacionales.

SEMANA	CONTENIDOS CONCEPTUALES	CONTENIDOS PROCEDIMENTALES	ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE	HORAS LECTIVAS		HORAS NO LECTIVAS		HTI
				HT	HP	HT	HP	
13	<ul style="list-style-type: none"> Administración de mecanismos de consultas y solución de controversias en la OMC. Modelos para cuantificar y evaluar el impacto de los acuerdos comerciales 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza la importancia de las negociaciones y el rol de los organismos multilaterales en las negociaciones internacionales. 	Sesión en línea 13 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 13: Analiza el impacto de un acuerdo comercial en la economía de los países 	Dinámica grupal Foro de discusión					
14	<ul style="list-style-type: none"> Herramientas para el análisis de políticas comerciales: Organización Mundial de Comercio (OMC), Centro de Comercio Internacional (CCI), COMTRADE, CEPAL. 	<ul style="list-style-type: none"> Evalúa las actividades de los organismos internacionales pueden contribuir con el análisis de políticas comerciales internacionales. 	Sesión en línea 14 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 14: Informe final de Investigación Formativa. 	Realimentación					
15	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración de un plan 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 15: Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración de un plan para efectuar importaciones o exportaciones utilizando los Tratados de Libre Comercio (TLC) o Acuerdos Comerciales Preferenciales (ACP). 	Sesión en línea 15 Presentaciones efectivas Realimentación del docente	1	2	-	-	1
			Presentaciones efectivas Realimentación del docente					
16	<ul style="list-style-type: none"> Examen final: Tiene carácter integrador, evalúa la competencia de asignatura y las capacidades de las cuatro unidades de aprendizaje 		Sesión en línea 16 Evaluación	1	2	-	-	1
			Reporte					

V. ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS

- La actividad docente en las sesiones y experiencias independientes de aprendizaje se orienta al desarrollo de capacidades y logro de la competencia del perfil profesional de los graduados, en correspondencia al modelo educativo y enfoque pedagógico asumido por la USMP. Ello supone que la adquisición de conocimientos por el estudiante no es resultante de la transmisión de la información por el docente, sino que es una construcción individual del propio estudiante en un contexto social en el que se relacionan, de manera activa, las estructuras cognitivas ya existentes con los nuevos contenidos por aprender; aplicables en distintos contextos de desempeño personal y social, por lo que el estudiante es considerado el actor principal de su aprendizaje y el profesor un mediador, organizador y orientador de experiencias de aprendizaje que los estudiantes han de vivir, a lo largo de su formación.
- Según la naturaleza de la asignatura, el profesor podrá utilizar las estrategias de 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 de textos impresos, visuales y audiovisuales (recensión), sesiones en línea, diversos tipos de foros; plataformas web para simulaciones y el análisis de información, así como diversas formas de comunicación educativa sincrónica, 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.

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

- 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 (2023). *Negociaciones comerciales de la OMC*, disponible en: https://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/tnc_s.htm

Sistematizado por: Arbués Pérez Espinoza

Fecha: 20 de febrero de 2022

Revisión Pedagógica: René Del Águila Riva.