



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

SÍLABO

DOING BUSINESS (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 : 2024 – I
5. Tipo de asignatura : Electiva
6. Modalidad de asignatura : Virtual
7. Código de asignatura : 024447E4021
8. Ciclo : Octavo
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. Requisito : Negociaciones Internacionales Públicas
12. Docentes : Martínez Alburquerque, Patricia Del Rosario.

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios especializados, tiene como propósito identificar oportunidades de negocios con bloques regionales, considerando los acuerdos y preferencias comerciales suscritos por el Estado peruano.

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

La asignatura exige del estudiante la elaboración y presentación de un proyecto para certificación en Negociaciones Internacionales.

III. COMPETENCIA Y SUS COMPONENTES COMPRENDIDOS EN LA ASIGNATURA

3.1. Competencia

Negociación internacional

Creación de 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 CÓMO HACER NEGOCIOS CON LA UNIÓN EUROPEA

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"> Aspectos económicos, políticos, sociales, culturales y compromisos ambientales con la Unión Europea (UE) (ODS 12 y 13) 	<ul style="list-style-type: none"> Aprueba la propuesta del sílabo: competencia, capacidades y contenidos, así como las normas de comportamiento y evaluación de los aprendizajes. Comprende la importancia de la asignatura de Doing Business para el logro de la competencia negociación internacional. Argumenta la importancia de los tratados y convenciones en la convivencia internacional. 	Sesión en línea 1 Evaluación diagnóstica Orientaciones académicas Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 1: Identifica y jerarquiza las oportunidades comerciales para el Perú a través del portal del Estado peruano http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/ 	Dinámica grupal Uso de plataforma web					
2	<ul style="list-style-type: none"> Perfil de los consumidores de la Unión Europea. Preferencias arancelarias de la Unión Europea (UE) a través del Tratado de Libre Comercio TLC Perú y UE. 	<ul style="list-style-type: none"> Utilizando una herramienta IA identifica ventajas y desventajas de los TLC del Perú con la UE y USD 	Sesión en línea 2 Exposición interactiva Uso de Gemini u otra	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 2: Organización del Trabajo de Investigación: elaboración de una estrategia de acceso hacia un bloque regional específico, identifican los tipos de acuerdos regionales http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/ Presenta la Guía para Desarrollar la Investigación Formativa 	Uso de plataforma web Tutoría					
3	<ul style="list-style-type: none"> Principales regulaciones sanitarias y política arancelaria de la Unión Europea (UE). Oportunidades comerciales para el Perú en la UE. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza mecanismo de acceso a la Unión Europea, identifica la rebaja arancelaria con uso de: https://trade.ec.europa.eu/access-to-markets/es/home 	Sesión en línea 3 Exposición interactiva Reporte de simulación	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 3: Lectura en inglés: Supply Chain Perspectives and Issues: A Literature Review. Part I. (pág 26 al 38). https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4tradesupplychain13_e.pdf 	Uso de plataforma web Técnica de preguntas sobre la lectura					
4	<ul style="list-style-type: none"> Cómo hacer negocios con la Unión Europea (UE). 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora un plan de negocios con la UE 	Sesión en línea 4 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 4: Identifica los Planes Operativos de Mercado (POM UE), con uso de: http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/POM_FINAL_UE1.pdf Monitoreo I: Presenta el plan de Investigación Formativa 	Uso de plataforma web Presentaciones efectivas Tutoría					

UNIDAD 2
CÓMO HACER NEGOCIOS CON EEUU Y LATINOAMÉRICA

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"> Aspectos económicos, políticos, sociales, comerciales y compromisos ambientales con América Latina (ODS 13). 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora un cuadro comparativo de los indicadores económicos de los países de la región. 	Sesión en línea 5 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Actividad 5: Identifica indicadores económicos de América Latina 	Cuadro comparativo					
6	<ul style="list-style-type: none"> Perfil de los consumidores de Estados Unidos de Norteamérica. Preferencias arancelarias en marco del Tratado de Libre Comercio TLC del Perú con: USA, México, Chile, CARICOM. 	<ul style="list-style-type: none"> Modalidades de preferencias arancelarias según los TLC 	Sesión en línea 6 Exposición interactiva Cuadro comparativo	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Identifica oportunidades comerciales en los países de América del Sur y Norte, con uso de plataforma. www.sieca.org.gt/SIECA.html. Actividad 6: Discusión de dilema ético: Prácticas desleales en el comercio mundial (dumping vs subsidios, barreras para- arancelarias) Reflexiona los valores de la cultura institucional de la USMP. 	Uso de plataforma web Discusión de dilema y valores institucionales USMP Reporte					
7	<ul style="list-style-type: none"> Principales regulaciones sanitarias y política arancelaria de los países de la región. Oportunidades comerciales para el Perú en la EE.UU 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica oportunidad de negocio con Brasil, con uso de los Planes Operativos de Mercado (POM Brasil). 	Sesión en línea 7 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Analiza el impacto de la “guerra comercial entre EE. UU y China” en América Latina y Perú. http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/comercio/pom-brasil/docs/POM-Brasil.pdf Actividad 7: Monitoreo II: Presenta el reporte de la recopilación y análisis de la información 	Uso de plataforma web Técnica de preguntas sobre la lectura Presentaciones efectivas Técnica de análisis y síntesis					
8	<ul style="list-style-type: none"> Cómo hacer negocios con CAN, ALADI 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica Propone estrategias de negocios con un país de América Latina Actividad 8: Visualización de videos institucionales: ALADI, CAN, AP, MERCOSUR 	Sesión en línea 8 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> Examen Parcial: Evalúa las capacidades de la primera y segunda unidad de aprendizaje 	Evaluación					

UNIDAD 3
CÓMO HACER NEGOCIOS CON ASIA

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"> • Cómo hacer negocios con los países de APEC. 	<ul style="list-style-type: none"> • Utilizando una herramienta IA elabora un diagnóstico de la economía asiática, según principales indicadores: PBI, IED, Balanza Comercial 	Sesión en línea 9 Exposición interactiva Uso de Gemini u otra	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 9: Identifica oportunidades de negocios con China, Japón, Corea, Tailandia entre otros 	Dinámica en equipos					
10	<ul style="list-style-type: none"> • Aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de los países asiáticos. • Perfil de los consumidores asiáticos 	<ul style="list-style-type: none"> • Elabora perfil del consumidor asiático (rasgos culturales, tendencia de consumo, segmentos de mercado, nichos de mercado por sectores) 	Sesión en línea 10 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> • Identifica ventajas y desventajas de los TLC suscritos por el Perú con China Japón y Corea. • Actividad 10: Lectura en inglés: Doing Business de diversos países del Banco Mundial, (pág 2 al 10). http://www.doingbusiness.org/Reports/Subnational-Reports/spain. 	Elabora perfiles del consumidor Recensión de lectura					
11	<ul style="list-style-type: none"> • XVI Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 11: Elabora reportes de participación en la XVI Jornada de Intercambio de Experiencias Empresariales y de Negocios. 	Sesión en línea 11 Seminarios de discusión	1	2	-	-	1
			Reportes					
12	<ul style="list-style-type: none"> • Preferencias arancelarias de China, Japón, Corea a través del Tratado de Libre Comercio TLC del Perú. • Otros acuerdos: TPP y Oceanía 	<ul style="list-style-type: none"> • Analiza los acuerdos del Perú con China y Japón, con la plataforma de: http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/ • Analiza la política comercial de los nuevos asociados al TPP: Singapur, Nueva Zelanda, Canadá, Australia. 	Sesión en línea 12 Exposición interactiva	1	2	-	-	1
		<ul style="list-style-type: none"> • Actividad 12: Monitoreo III: Presenta el esquema de redacción del Informe Final de la investigación formativa. 	Dinámica grupal Control de avance Realimentación docente					

UNIDAD 4
CÓMO HACER NEGOCIOS CON ORIENTE MEDIO

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"> Principales regulaciones sanitarias y política arancelaria de China, Japón y Corea. Aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de los países del Oriente Medio. 	<ul style="list-style-type: none"> Identifica oportunidades comerciales en los países asiáticos con uso de los Planes Operativos de Mercado (POM China) Actividad 13: Distingue los indicadores económicos y comerciales de algunos países del Medio Oriente http://www.mincetur.gob.pe/comercio/OTROS/penx/Estudios%20Poms/POM_China.pdf. Presenta Informe Final de Investigación Formativa. 	Sesión en línea 13 Exposición interactiva Reporte de oportunidades					
			Uso de plataforma web Presentación efectiva Realimentación docente	1	2	-	-	1
14	<ul style="list-style-type: none"> Mecanismo de acceso, regulaciones arancelarias de los principales países: Emiratos Árabes, Kuwait, Arabia Saudita. Principales regulaciones sanitarias y política arancelaria de China, Japón y Corea. Aspectos económicos, políticos, sociales y culturales de los países del Oriente Medio 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora cuadro comparativo de las oportunidades comerciales para el Perú por sectores. Actividad 14: Identifica las regulaciones de los países árabes y musulmanes con uso de las siguientes páginas: http://www.halal.pe/certificacion-halal.html, y http://www.kosher.pe/certificacion-kosher.html Identifica oportunidades comerciales en los países asiáticos con uso de los Planes Operativos de Mercado (POM China) 	Sesión en línea 14 Exposición interactiva					
			Uso de plataforma web Reporte de simulación	1	2	-	-	1
15	<ul style="list-style-type: none"> Comunicación de experiencias investigativas en la elaboración de una estrategia de acceso hacia un bloque regional específico. 	<ul style="list-style-type: none"> Actividad 15: Realiza exposiciones interactivas sobre aspectos cognitivos, procedimentales y actitudinales manifestados en la elaboración de un proyecto para certificación en Negociaciones Internacionales 	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 la 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 digitales, portafolio, sesiones en línea, foros, chats, correo, videos tutoriales. wikis, blog, E-books, videos explicativos, organizadores virtuales, presentaciones multimedia, IA, 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. (2024). *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 (2024). *Acuerdos Comerciales*. Recuperado de: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>
- MINCETUR (2024). *Planes Operativos de Mercados (POM)*. Recuperado de: <http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/>

Sistematizado por: Arbués Pérez Espinoza

Fecha: 29 de febrero de 2024

Revisión pedagógica: René Del Águila Riva