



Firmado digitalmente por BIANCHI  
GAINZA DE URRUTIA Rosa Emilia  
FAU 20131372001 hard  
Motivo: Doy Vº Bº  
Fecha: 29.12.2021 16:31:46 -05:00

# Resolución Directoral

**R.D. N° 159 -2021-CENFOTUR/DN**

Barranco, 28 de diciembre de 2021

## VISTO:

El Memorándum N° D000651-2021-CENFOTUR-DEE de fecha 22 de diciembre de 2021, emitido por la Dirección de Extensión Educativa, el Informe N° D000260-2021-CENFOTUR-SDCE de fecha 22 de diciembre de 2021, emitido por la Sub Dirección de Cursos de Extensión y Memorándum N° 075-2021-CENFOTUR/DN/COPA de fecha 20 de diciembre de 2021, emitido por el Comité de Perfeccionamiento Académico, sobre la aprobación de 08 Sílabos correspondientes a 04 Módulos del Programa de Especialización: Negociaciones Comerciales Internacionales - COMEX;



Firmado digitalmente por PONGS  
MENDOZA Luis Miguel FAU  
20131372001 hard  
Motivo: Doy Vº Bº  
Fecha: 28.12.2021 17:10:43 -05:00

## CONSIDERANDO:

Que, los artículos 6° y 7° del Reglamento de Carreras y Cursos Ocupacionales y de Extensión del Centro de Formación en Turismo - CENFOTUR, aprobado mediante Resolución Directoral N° 298-2008-CENFOTUR/DN, señala que la oferta de extensión educativa se brinda a través de las modalidades educativas de capacitación y perfeccionamiento, comprendiendo la primera, el desarrollo de competencias técnicas y genéricas orientadas a lograr desempeños de calidad que son demandados en el ámbito laboral y empresarial;

Que, los artículos 9° y 13° del referido reglamento establecen que la oferta de capacitación y perfeccionamiento pueden darse a través de "Cursos de Extensión" y que dentro de los referidos cursos de extensión se encuentran los denominados "Talleres; por otro lado, se establece que los cursos de extensión deben ser aprobados por la Dirección Nacional mediante una resolución directoral, de conformidad al artículo 53° del referido reglamento;

Que, mediante Decreto Supremo N° 008-2020-SA se declara en emergencia sanitaria a nivel nacional, por el plazo de noventa (90) días calendario, por la existencia del COVID-19, la cual es prorrogada mediante Decretos Supremos N° 020-2020-SA, N° 027-2020-SA, N° 031-2020-SA, 009-2021-SA, 025-2021-SA, plazo que se prorroga a partir del 03 de setiembre de 2021, por un plazo de 180 días calendarios;

Que, mediante Decreto de Urgencia N° 026-2020, se autoriza al Ministerio de Educación, en tanto se extienda la emergencia sanitaria por la existencia del COVID-19, a establecer las disposiciones normativas a fin de habiliten a las instituciones educativas públicas o privadas en todos los niveles, etapas y modalidades a fin de que presten el servicio educativo utilizando mecanismos no presenciales o remotos, bajo cualquier modalidad, siendo que el mismo estableció mediante la Resolución



# Resolución Directoral

Viceministerial N° 00095-2020-MINEDU, la suspensión del servicio presencial, habilitando a la modalidad no presencial o remota;

Que, mediante Decreto Legislativo N° 1495, se habilita de manera excepcional a las instituciones de otros sectores, para la prestación del servicio de educación superior, bajo la modalidad a distancia a través del uso de entornos virtuales de aprendizaje, hasta que se restablezca el servicio educativo de manera presencial, siendo que mediante la Resolución Viceministerial N° 0157-2020-MINEDU se prorrogó la suspensión del servicio presencial, habilitando a la modalidad no presencial o remota;

Que, mediante Memorándum N° 075-2021-CENFOTUR/DN/COPA el Comité de Perfeccionamiento Académico, remite la opinión solicitada por la Dirección de Extensión Educativa, donde otorga la conformidad a los 08 sílabos correspondientes a 04 Módulos del Programa de Especialización: Negociaciones Comerciales Internacionales – COMEX, siendo los siguientes:

- Derecho Económico y Derecho Internacional (Módulo I)
- Economía Internacional (Módulo I)
- Desarrollo de Comercio Exterior y Inteligencia (Módulo II)
- Facilitación del Comercio Exterior y Distribución Física Internacional (Módulo II)
- Negociaciones Comerciales Internacionales I (Módulo III)
- Negociaciones Comerciales Internacionales II (Módulo III)
- Negociaciones Comerciales Internacionales III (Módulo III)
- Simulación (Módulo IV)

Que, Memorándum N° D000651-2021-CENFOTUR-DEE, la Dirección de Extensión Educativa solicita a Dirección Nacional la aprobación de los 08 sílabos correspondientes a los 04 Módulos del Programa de Especialización: Negociaciones Comerciales Internacionales – COMEX;

Que, revisado el sustento de los sílabos correspondientes al Módulo I “Fundamentos del Comercio Internacional”; los mismos forman parte del área de formación especializada. Son de carácter teórico-práctico. Los cursos brindan conocimientos generales para que los participantes revisen la teoría jurídica que sustenta el comercio internacional, con el propósito de analizar e incorporar en la toma de decisiones y en los procesos de integración económica y comercio internacional;

Que, revisado el sustento de los sílabos correspondientes al Módulo II “Desarrollo de Comercio Exterior”, los mismos forman parte del área de formación especializada. Son de carácter teórico-práctico. Tienen como propósito que los participantes comprendan cuáles son las políticas y estrategias para la internacionalización de las empresas peruanas, así como las metodologías para el desarrollo empresarial con el fin de coadyuvar al desarrollo de una oferta exportable de Perú Atractiva para los mercados priorizados cumpliendo con los estándares de dichos mercados;



# Resolución Directoral

Que, revisado el sustento de los sílabos correspondientes al Módulo III "Negociaciones Comerciales Internacionales", los mismos forman parte del área de formación especializada. Son de carácter teórico-práctico. Tienen como propósito brindar a los participantes conocimientos necesarios para una rápida inserción especializada a la política comercial desarrollada por el Perú y a las Negociaciones Comerciales Internacionales, permitiéndoles familiarizarse con la estrategia desarrollada por el país y los principales temas negociados en los acuerdos comerciales suscritos por el Perú, sus contenidos y utilidad para la apertura comercial, desarrollo del comercio exterior peruano y del país;

Que, revisado el sustento del sílabo correspondiente al Módulo IV "Negociación", el mismo forma parte del área de formación especializada, es de carácter teórico-práctico. El curso brinda a los participantes los conocimientos y estrategias para una rápida inserción especializada a la teoría de negociación. Asimismo, el curso desarrollará el Modelo Harvard para Negociaciones, los conceptos y modelos de "Cross Cultural Negotiation", las diferentes dimensiones de cultura y las anomalías en una negociación, con el propósito de asimilar las bases para definir una estrategia de negociación;

Que, de lo expuesto resulta necesario emitir la Resolución correspondiente;

Con la visación de la Dirección de Extensión Educativa, la Oficina de Asesoría Jurídica y de Gerencia General;

De conformidad con el Decreto Ley N° 22155 - Ley Orgánica del CENFOTUR, y su Reglamento de Organización y Funciones aprobado por Decreto Supremo N° 016-2011-MINCETUR;

## SE RESUELVE:

**Artículo Primero.** – **APROBAR** los ocho (08) Sílabos correspondientes a cuatro (04) Módulos del Programa de Especialización de Negociaciones Comerciales Internacionales – COMEX; con un total trescientas ochenta y cuatro (384) horas académicas, y cuyos sílabos forman parte de la presente resolución, conforme al siguiente detalle:

- Derecho Económico y Derecho Internacional (Módulo I)  
(06 folios)
- Economía Internacional (Módulo I)  
(05 folios)
- Desarrollo de Comercio Exterior y Inteligencia (Módulo II)  
(06 folios)
- Facilitación del Comercio Exterior y Distribución Física Internacional (Módulo II)  
(08 folios)



# *Resolución Directoral*

- Negociaciones Comerciales Internacionales I (Módulo III)  
(08 folios)
- Negociaciones Comerciales Internacionales II (Módulo III)  
(10 folios)
- Negociaciones Comerciales Internacionales III (Módulo III)  
(09 folios)
- Simulación (Módulo IV)  
(04 folios)

**Artículo Segundo.** – **ENCARGAR** a la Gerencia General la comunicación de la presente Resolución a las áreas respectivas, a fin de que implementen las acciones que estén en el ámbito de su competencia.

**Artículo Tercero.** – **ENCARGAR** al responsable del Portal de Transparencia, la publicación de la presente resolución en la página web del Centro de Formación en Turismo.

Regístrese y comuníquese,

Documento Firmado Digitalmente  
**GRACIELA MARGARITA MARÍA SEMINARIO MARÓN**  
Directora Nacional  
Centro de Formación en Turismo - CENFOTUR

## MODULO I

### FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL



Firmado digitalmente por BIANCHI  
GAINZA DE URRUTIA Rosa Emilia  
FAU 20131372001 hard  
Motivo: Doy V° B°  
Fecha: 29.12.2021 16:37:59 -05:00

## SÍLABO

### DERECHO ECONÓMICO Y DEL COMERCIO INTERNACIONAL

#### I. DATOS GENERALES

1.1	Nombre del Módulo	:	Fundamentos del Comercio Internacional
1.2	Nombre del Curso	:	Derecho Económico y del Comercio Internacional
1.3	Cronograma (semana 01)	:	Inicio – 04/01/2022 Término – 07/01/2022
1.4	Total de Horas	:	40 horas académicas

#### II. SUMILLA

Sumilla
<p>El sílabo del curso Derecho Económico y del Comercio Internacional (Módulo I, Fundamentos del Comercio Internacional), forma parte del área de formación especializada. Es de carácter teórico-práctico. El curso brinda conocimientos generales para que los participantes revisen la teoría jurídica que sustenta el comercio internacional, con el propósito de analizar e incorporar en la toma de decisiones y en los procesos de integración económica y comercio internacional.</p> <p>El curso está organizado tomando en cuenta IV Unidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>I. Aspectos básicos del Derecho Internacional Público</li> <li>II. Derecho del Comercio Internacional: La Organización Mundial del Comercio</li> <li>III. Los Acuerdos Multilaterales de la OMC</li> <li>IV. Acuerdos Comerciales Regionales. Experiencia del Perú</li> </ul>

#### III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Competencias del curso/módulo			
N°	Competencia General del Curso	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Analiza los tratados comerciales, basados en la utilización de métodos de interpretación y los modelos teóricos de determinación del comercio, con el propósito de comprender el alcance de los compromisos del Perú en los tratados de los cuales forma parte, apoyándose en la terminología técnica relacionada al comercio exterior.	1.1	Identifica y compara los fundamentos del Derecho internacional para su aplicación en el contexto comercial.
		1.2	Identifica los conceptos y elementos relacionados al comercio internacional, analiza el funcionamiento de la OMC.
		1.3	Identifica e interpreta los acuerdo multilaterales, sus características, solución de diferencias y mecanismos de examen de las políticas comerciales internacionales.

		1.4	Identifica y revisa los contenidos de los diferentes Acuerdos de Libre Comercio de los cuales el Perú es parte.
--	--	-----	---

#### IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I ASPECTOS BÁSICOS DEL DERECHO INTERNACIONAL PÚBLICO				
<b>Competencia específica:</b> 1.1				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de los aspectos básicos del Derecho Internacional aplicados al comercio internacional a través de un debate participativo.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1	8 Hrs.	Introducción al Derecho Internacional Público: <ul style="list-style-type: none"> <li>Concepto</li> <li>Sujetos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de la asignatura a través del sílabo.</li> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> <li>cuestionario</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>NOVAK, Fabián. Derecho Internacional Público Tomo I. Lima: Fondo Editorial, pp. 19-31.</li> <li>NOVAK, Fabián. "Aspectos Generales". Derecho Internacional Público Tomo I. Lima: Fondo Editorial, pp. 31-33.</li> <li>NOVAK, Fabián. "Aspectos Generales". Derecho Internacional Público Tomo I. Lima: Fondo Editorial, pp. 37-44.</li> <li>HERDEGEN, Matthias. Derecho Internacional Público. Ciudad de México: Universidad Autónoma de México, pp. 1-4.</li> <li>HERDEGEN, Matthias. "Sujetos del Derecho Internacional". Derecho Internacional Público. Ciudad de México: Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 65 – 112.</li> <li>HERDEGEN, Mathias. Derecho Internacional Público. Ciudad de México: Universidad Autónoma de México, pp. 243-290.</li> </ul> <b>LECTURA RECOMENDADA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Koh, "Why Do Nations Obey International Law?" 106 Yale Law Journal 2599 (1997), in Hathaway &amp; Koh, Foundations of International Law and Politics, 195-200. (Constructivism).</li> <li>(<a href="http://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2897&amp;context=fss_papers">http://digitalcommons.law.yale.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=2897&amp;context=fss_papers</a>)</li> </ul>				

UNIDAD II				
DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL: LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO				
<b>Competencia específica:</b> 1.2				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de los elementos clave de la estructura, funcionamiento y acuerdos comerciales de la Organización Mundial del Comercio con los países de la región y el Perú.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
2	8 Hrs.	Organización Mundial del Comercio (OMC): <ul style="list-style-type: none"> <li>Concepto.</li> <li>Características.</li> <li>Funciones.</li> <li>Principios.</li> <li>Estructura.</li> <li>La OMC y los acuerdos comerciales regionales.</li> <li>El Perú y la OMC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> <li>cuestionario</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Capítulo 1: Información Básica. Entender la OMC, 2010. pp. 9-21. (<a href="https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf">https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf</a>)</li> <li>Capítulo 7: La Organización. Entender la OMC, 2010. pp. 101-112. (<a href="https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf">https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf</a>)</li> </ul> <b>LECTURA RECOMENDADA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Pauwelyn, J. 'The Role of Public International Law in the WTO: How Far Can We Go?' 95(3) American Journal of International Law (2001) 535-578. (<a href="http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1065&amp;context=faculty_scholarship">http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1065&amp;context=faculty_scholarship</a>)</li> <li>WTO Analytical Index — Guide to WTO Law and Practice <a href="http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/analytic_index_e.htm">http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/analytic_index_e.htm</a></li> </ul>				

UNIDAD III	
LOS ACUERDOS MULTILATERALES DE LA OMC	
<b>Competencia específica:</b> 1.3	
<b>Producto:</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de los acuerdo multilaterales, sus características, solución de diferencias y mecanismos de examen de las políticas comerciales</li> </ul>	

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	8 Hrs.	Acuerdos Multilaterales <ul style="list-style-type: none"> <li>• Comercio de bienes.</li> <li>• Comercio de servicios.</li> <li>• Comercio relacionado a la propiedad intelectual.</li> <li>• Entendimiento de Solución de Diferencias.</li> <li>• Mecanismo de Examen de Políticas Comerciales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>• Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> <li>• Casuística seleccionada</li> <li>• cuestionario</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Textos jurídicos de la OMC: <a href="http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm">http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/legal_s.htm</a></li> <li>• Capítulo 2: Los Acuerdos. Entender la OMC, 2010. pp. 23-53. (<a href="https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf">https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf</a>)</li> <li>• Capítulo 3: Solución de Diferencias. Entender la OMC, 2010. pp. 55-61. (<a href="https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf">https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/understanding_s.pdf</a>)</li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Pauwelyn, J. 'The Role of Public International Law in the WTO: How Far Can We Go?' 95(3) American Journal of International Law (2001) 535-578. (<a href="http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1065&amp;context=faculty_scholarship">http://scholarship.law.duke.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1065&amp;context=faculty_scholarship</a>)</li> <li>• WTO Analytical Index — Guide to WTO Law and Practice <a href="http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/analytic_index_e.htm">http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/analytic_index_e/analytic_index_e.htm</a></li> </ul>				

<b>UNIDAD IV</b>				
<b>ACUERDOS COMERCIALES REGIONALES: EXPERIENCIAS DEL PERÚ</b>				
<b>Competencia específica:</b> 1.4				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento e interpretación de los contenidos de los diversos acuerdos de Tratados de Libre Comercio Regionales y la participación del Perú en ellas.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4	8 Hrs.	Tratados de Libre Comercio <ul style="list-style-type: none"> <li>• Los acuerdos comerciales regionales (ACRs).</li> <li>• Compatibilidad de los Acuerdos Comerciales con la OMC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relación OMC-ACRs.</li> <li>• El Perú y los ACRs.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>• Casos prácticos.</li> <li>• Evaluación semanal (semana 01)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• zoom</li> <li>• Casuística seleccionada</li> <li>• cuestionario</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Página web de interés: <a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe">www.acuerdoscomerciales.gob.pe</a></li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vilar Rubiano, Fabián E. "Acuerdos regionales y la Organización Mundial del Comercio (OMC)". DIXI 29, Enero 2019, 1-15.</li> <li>• Leroux, Christian "Los Acuerdos Comerciales Regionales, la Cláusula de Habilitación y el rol de la ALADI", Revista Temas de Derecho Económico, Ed, Tribunales Ediciones, N° 3, (2014) setiembre, Buenos Aires.</li> <li>• Schmid, Andrea. "El examen de acuerdos comerciales regionales en el GATT de 1947 y en la OMC – con especial referencia al MERCOSUR", Revista Brasileira de Direito Constitucional – RBDC n. 15 – jan./jun. 2010, pp. 39 – 66.</li> </ul>				

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>
<p>El curso se desarrollará empleando el método participativo permanente, a través de la plataforma zoom. Asimismo, para el desarrollo del curso, se hará uso de materiales audiovisuales como diapositivas y otros recursos, según lo determina el desarrollo de cada sesión. Las estrategias a emplear para el logro de los aprendizajes serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en videoconferencia</li> <li>• Participación individual</li> <li>• Exposición de videos</li> <li>• Cuestionarios con participación</li> <li>• Dinámicas para idear soluciones</li> <li>• Revisión de estudios de mercado</li> <li>• Análisis de casos</li> <li>• Exposición</li> <li>• Debate</li> </ul>

## VI. EQUIPOS Y MATERIALES

Plataforma zoom, sílabo, diapositivas, videos, lecturas digitales, pc.

## VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Evaluación Semanal	100%	100%

### Normas específicas del Curso/ Módulo

1. Participación permanente del participante (intervenciones en clase)
2. El curso considera 08 hrs académicas más (para su aplicación de manera práctica) distribuidas entre las sesiones líneas arriba mencionadas, según las indicaciones del docente, completando así las 40 hrs, académicas para el desarrollo del curso.
3. La aprobación del curso será con nota igual o mayor a 13.



## MODULO I FUNDAMENTOS DEL COMERCIO INTERNACIONAL

### SÍLABO ECONOMÍA INTERNACIONAL

Firmado digitalmente por BIANCHI  
GAINZA DE URRUTIA Rosa Emilia  
FAU 20131372001 hard  
Motivo: Doy V° B°  
Fecha: 29.12.2021 16:39:53 -05:00

#### I. DATOS GENERALES

<b>1.1</b>	Nombre del Módulo	:	Fundamentos del Comercio Internacional
<b>2.2</b>	Nombre del Curso	:	Economía Internacional
<b>2.3</b>	Cronograma (semana 02)	:	Inicio – 10/01/2022 Término – 14/01/2022
<b>2.4</b>	Total de Horas	:	40 horas académicas

#### II. SUMILLA

Sumilla
<p>El Sílabo del curso Economía Internacional (Módulo I, Fundamentos del Comercio Internacional), forma parte del área de formación especializada. Es de carácter teórico-práctico. El curso brinda conocimientos generales para que los participantes revisan la teoría jurídica que sustenta el comercio internacional, con el propósito de analizar e incorporar en la toma de decisiones y en los procesos de integración económica y comercio internacional.</p> <p>El curso está organizado tomando en cuenta V Unidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Modelos de Determinación (Parte I)</li> <li>II. Modelos de Determinación (Parte II)</li> <li>III. Derecho del Comercio Internacional: la Organización Mundial del Comercio</li> <li>IV. Instrumentos de Política Comercial (Parte I)</li> <li>V. Instrumentos de Política Comercial (Parte II)</li> </ol>

#### III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Competencias del curso/módulo			
N°	Competencia General del Curso	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Analizar los modelos teóricos de determinación, los flujos, y los efectos de los principales instrumentos de la política comercial internacional para mejorar la toma de decisiones relacionadas al comercio internacional.	1.1	Identifica los patrones del comercio internacional y las razones que fundamentan su existencia.
1.2		Analiza la evolución de los principales modelos teóricos de determinación de los patrones del comercio internacional.	
1.3		Analizar los fundamentos del fenómeno de fragmentación internacional de la producción (Cadenas Globales de Valor-CGVs) y revisar los métodos empleados para el diagnóstico de nuestra inserción en las CGVs.	
1.4		Analizar los efectos de los principales instrumentos de política comercial.	

		1.5	Identificar la relación entre la economía política y la política comercial para explicar las decisiones sobre libre comercio y proteccionismo, además de sus aplicaciones sobre los acuerdos comerciales.
--	--	-----	---

#### IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I MODELOS DE DETERMINACIÓN (PARTE I)				
<b>Competencia específica:</b> 1.1				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de los patrones del comercio internacional a partir de una reflexión colectiva en aula.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1	8	<ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción general y patrones de comercio internacional. Modelos de determinación del comercio: Teoría de las ventajas absolutas y comparativas.</li> <li>Modelos de determinación del comercio: Modelo de Hecksher-Ohlin. Paradoja de Leontief. Evidencia Empírica.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de la asignatura a través del sílabo.</li> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Krugman, Obstfeld &amp; Melitz (2012). Capítulos 2-3</li> <li>Robert J. Carbaugh 12th (2009). Capítulo 1-2</li> <li>Krugman, Obstfeld &amp; Melitz (2012). Capítulo 5.</li> <li>Robert J. Carbaugh 12 th (2009). Capítulo 3.</li> <li>Gopinath (2015).</li> </ul>				

UNIDAD II MODELOS DE DETERMINACIÓN (PARTE II)				
<b>Competencia específica:</b> 1.2				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión de la evolución de los principales modelos teóricos de determinación de los patrones del comercio internacional.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
2	8 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelos de determinación del</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> </ul>

		comercio: Extensiones del Modelo de Heckscher-Ohlin (Nivelación de Precios en el mercado de bienes y factores, Stolper-Samuelson y Rybczynski). Evidencia Empírica.	diapositivas.	• Diapositiva • Lecturas digitales • Plataforma zoom
		<ul style="list-style-type: none"> <li>Modelos de determinación del comercio: Nuevas Teorías del Comercio Internacional.</li> <li>Herramientas de Inteligencia Comercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	

### BIBLIOGRAFÍA

#### LECTURA OBLIGATORIA

- Krugman, Obstfeld & Melitz (2012). Capítulos 6
- Robert J. Carbaugh 12 th (2009). Capítulo 3.
- Salvatore (1999). Capítulos 3,6-8
- Krugman, Obstfeld & Melitz (2012). Capítulos 7 y 8.
- Dominick Salvatore (1999). Capítulos 3,6-8

### UNIDAD III DERECHO DEL COMERCIO INTERNACIONAL: LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO

**Competencia específica:** 1.3

**Producto:**

- Interpretación del fenómeno de fragmentación internacional de la producción (Cadenas Globales de Valor-CGVs) y revisión de los métodos empleados para el diagnóstico de nuestra inserción en las CGVs.

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	8Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Las Cadenas Globales de Valor y el diagnóstico de nuestra inserción en la división internacional de la producción.</li> <li>Análisis de flujos de comercio utilizando COMTRADE.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lectura digital</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>

### BIBLIOGRAFÍA

#### LECTURA OBLIGATORIA

- Hernández, Martínez & Mulder (2014), "Global value chains and world trade: Prospects and challenges for

Latin America", ECLAC Books, Capítulo 1
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fung Global Institute, Nanyang Technological University, and World Trade Organization (2013), Capítulo 3.</li> <li>• Gereffi &amp; Fernandez-Stark (2016), "Global Value Chain Analysis: A primer". Duke University. (Lectura recomendada).</li> <li>• Cattaneo, Gereffi &amp; Staritz, editors (2010). "Global Value Chains in a Postcrisis World". World Bank (Recomendada)</li> </ul>

UNIDAD IV INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL				
<b>Competencia específica:</b> 1.4				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisión de los principales instrumentos de política comercial y los efectos de su aplicación.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4	8 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Instrumentos de Política Comercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>• Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lectura digital</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Krugman, Obstfeld &amp; Melitz (2018). Capítulo 9.</li> <li>• Suranovic (2010). Capítulo 7.</li> </ul>				

UNIDAD V INSTRUMENTOS DE POLÍTICA COMERCIAL				
<b>Competencia específica:</b> 1.5				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento de la relación entre la economía política y la política comercial, en relación al Libre Comercio y su aplicación sobre los acuerdos comerciales.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
5	8 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Economía Política de la Política Comercial</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lectura digital</li> </ul>

			<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>• Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Krugman, Obstfeld &amp; Melitz (2018). Capítulo 10.</li> <li>• Feenstra (2015). Capítulos 7 y 10.</li> <li>• World Trade Organization (2011). Capítulo II, Sección C.</li> <li>• Grossman y Helpman (1994).</li> <li>• Mitra (1999).</li> <li>• Bhagwati (1991)</li> </ul>				

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS
<p>El curso se desarrollará empleando el método participativo permanente, a través de la plataforma zoom. Asimismo, para el desarrollo del curso, se hará uso de materiales audiovisuales como las diapositivas y otras herramientas; según lo determina el desarrollo de cada sesión. Las estrategias empleadas de los aprendizajes serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en videoconferencia</li> <li>• Participación individual</li> <li>• Exposición de videos</li> <li>• Cuestionarios con participación</li> <li>• Dinámicas para idear soluciones</li> <li>• Revisión de estudios de mercado</li> <li>• Análisis de casos</li> <li>• Exposición</li> <li>• Debate</li> </ul>

## VI. EQUIPOS Y MATERIALES

Plataforma zoom, sílabo, diapositivas, videos, lecturas digitales, pc.

## VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Evaluación Semanal	100%	100%

Normas específicas del Curso/ Módulo
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Participación permanente del participante (intervenciones en clase)</li> <li>2. La aprobación del curso será con nota igual o mayor a 13.</li> </ol>



Firmado digitalmente por BIANCHI  
GAINZA DE URRUTIA Rosa Emilia  
FAU 20131372001 hard  
Motivo: Doy V° B°  
Fecha: 29.12.2021 16:41:26 -05:00

## MODULO II DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR

### SÍLABO DESARROLLO DE COMERCIO EXTERIOR E INTELIGENCIA

#### I. DATOS GENERALES

1.1	Nombre del Módulo	:	Desarrollo de Comercio Exterior
1.2	Nombre del Curso	:	Desarrollo de Comercio Exterior e Inteligencia
1.3	Cronograma (semana 03)	:	Inicio – 17/01/2022 Término – 21/01/2022
1.4	Total de Horas	:	40 horas académicas

#### II. SUMILLA

Sumilla
<p>El sílabo Desarrollo de Comercio Exterior e Inteligencia (Módulo II, Desarrollo del Comercio Exterior) forma parte del área de formación especializada. Es de carácter teórico-práctico. Tiene como propósito que los participantes comprendan cuáles son las políticas y estrategias para la internacionalización de las empresas peruanas, así como las metodologías para el desarrollo empresarial con el fin de coadyuvar al desarrollo de una oferta exportable de Perú Atractiva para los mercados priorizados cumpliendo con los estándares de dichos mercados.</p> <p>El curso está organizado tomando en cuenta V Unidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Plan Estratégico Nacional Exportador-PENX 2025</li> <li>II. Internacionalización de empresas-Plan de Desarrollo de Mercados</li> <li>III. Instrumentalización de Políticas Públicas</li> <li>IV. Innovación</li> <li>V. Inteligencia Comercial.</li> </ol>

#### III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Competencias del curso/módulo			
N°	Competencia General del Curso	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Analiza los conceptos claves del comercio exterior, los enfoques teóricos del Proceso de internacionalización de las empresas y la metodología para la elaboración de Planes de desarrollo de mercados con el propósito en base a la utilización de la inteligencia comercial e innovación de las empresas para competir en los mercados internacionales.	1.1	Identifica los Planes estratégicos de Comercio exterior y los programas de apoyo a la actividad empresarial para mejorar su condición de competitividad e internacionalización de las empresas.
1.2		Analiza la ejecución de las teorías de internacionalización de las empresas y la aplicación de los Planes de desarrollo de mercado para elevar la competitividad de las empresas a nivel internacional.	
1.3		Identifica las características de la Gestión por resultados como parte de la instrumentalización de las políticas públicas.	

		1.4	Identifica el rol de la innovación como herramienta para el desarrollo del comercio exterior y la competitividad empresarial.
		1.5	Analiza las herramientas de inteligencia comercial y de información como parte de inherente de competitividad de las empresas y la internacionalización de las mismas.

#### IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I				
PLAN ESTRATÉGICO NACIONAL EXPORTADOR – PENX 2025				
<b>Competencia específica:</b> 1.1				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento del Plan Estratégico nacional Exportador 2025, Plan Regional Exportador, los Programas de apoyo a la actividad empresarial y sus características fundamentales relacionadas al Comercio Exterior.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1	8 Hrs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan Estratégico Nacional Exportador - PENX 2025: Hacia la internacionalización de la empresa peruana.</li> <li>Plan Regional Exportador – PERX.</li> <li>Programas de Apoyo a la Actividad Empresarial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de la asignatura a través del sílabo.</li> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan Estratégico Nacional Exportador 2025</li> </ul>				
<b>LECTURA RECOMENDADA</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan Regional Exportador</li> </ul>				

UNIDAD II				
INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS – PLAN DE DESARROLLO DE MERCADO				
<b>Competencia específica:</b> 1.2				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento y aplicación de las teorías, estrategias y planes de desarrollo de Mercado relacionadas a la internacionalización de las empresas.</li> </ul>				

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
2	8 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Enfoques y teorías sobre internacionalización de empresas.</li> <li>Estrategias de internacionalización.</li> <li>Empresas Multinacionales.</li> <li>Planes de Desarrollo de Mercados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>

### BIBLIOGRAFÍA

**LECTURA OBLIGATORIA**

- Planes de Desarrollo de Mercados (PDM) – Mercados Diversos disponible en: [www.mincetur.gob.pe](http://www.mincetur.gob.pe)

**LECTURA RECOMENDADA**

- JOHANSON, J. & WIEDERSHEIM-PAUL. F. (1975). The Internationalization of the Firm: four Swedish cases. The Journal Management Studies, 12 (October), pp. 305-322.
- BANCO MUNDIAL, Una recuperación moderada, con daños que reparar
- BID, A la conquista de los mercados mundiales- Cómo promover la internacionalización de la pequeña y mediana empresa en América Latina y el Caribe
- Perspectivas teóricas sobre la internacionalización de empresas
- KPMG, Future State 2030: The global megatrends shaping governments.
- PABLO M. GARCÍA, La hora de las compañías nativas globales

### UNIDAD III INSTRUMENTALIZACIÓN DE POLÍTICAS PÚBLICAS

**Competencia específica:** 1.3

**Producto:**

- Funcionamiento de la Gestión por Resultados como instrumentalización de políticas públicas.

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	8Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestión por Resultados</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>

UNIDAD IV INNOVACIÓN				
<b>Competencia específica:</b> 1.4				
<b>Producto:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de las características de la innovación y el rol del sector público para el desarrollo de innovación en las empresas.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4	8 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Somos innovadores?</li> <li>¿Qué es la innovación?</li> <li>El mundo de la innovación.</li> <li>El papel del sector público para el desarrollo de la innovación</li> <li>¿Como innovar?</li> <li>¿Es necesario innovar?</li> <li>La economía creativa o naranja.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Manual de Oslo 2018 - OECD.</li> <li>Promoción de la Innovación Exportadora 2017 - CEPAL.</li> <li>Economía Naranja 2017 – BID</li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Global Competitiveness Report 2020 - WEF</li> <li>Global Innovation Index 2020 - WIPO.</li> <li>Megatendencias: Mas allá de la Disrupción 2018 – EY</li> <li>Emprender un Futuro Naranja 2018 – BID</li> </ul>				

UNIDAD V INTELIGENCIA COMERCIAL				
<b>Competencia específica:</b> 1.5				
<b>Producto:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Uso de la Inteligencia e información Comercial como herramientas metodológicas modernas aplicadas en el mercado empleando el manejo de información comercial.</li> </ul>				

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
5	8 Hrs.	<p><b>Inteligencia Comercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Introducción a la inteligencia de mercados (Ejemplos prácticos).</li> <li>Tendencias que cambian al mundo.</li> <li>Metodología de priorización de mercados.</li> <li>Trademap (herramienta que se utilizará para el desarrollo de las siguientes metodologías).</li> </ul> <p><b>Información Comercial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión de Fuentes Nacionales de Información Comercial: SIICEX, PROMPERUSTAT</li> <li>Revisión de Fuentes Internacionales de Información Comercial: Fondo Monetario Internacional, Intracen, FAO, ProChile, ICEX, Searates.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Revisión de Fuentes Nacionales e Internacionales de Información Comercial</li> <li>Canadean: Trensights 2016</li> <li>Las 10 principales tendencias globales de consumo para 2020</li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Global Consumer Trends - MINTEL</li> </ul>				

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

### ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

### ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

El curso se desarrollará empleando el método participativo permanente, a través de la plataforma zoom. Asimismo, para el desarrollo del curso, se hará uso de materiales audiovisuales como las diapositivas y otros recursos; según lo determina el desarrollo de cada sesión. Las estrategias a emplear para el logro de los aprendizajes serán:

- Participación en videoconferencia
- Participación individual
- Exposición de videos
- Cuestionarios con participación
- Dinámicas para idear soluciones
- Revisión de estudios de mercado
- Análisis de casos
- Exposición
- Debate

#### VI. EQUIPOS Y MATERIALES

Plataforma zoom, sílabo, diapositivas, videos, lecturas digitales, pc.

#### VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Evaluación Semanal	100%	100%

### Normas específicas del Curso/ Módulo

1. Participación permanente del participante (intervenciones en clase)
2. La aprobación del curso será con nota igual o mayor a 13.



Firmado digitalmente por BIANCHI  
GAINZA DE URRUTIA Rosa Emilia  
FAU 20131372001 hard  
Motivo: Doy V° B°  
Fecha: 29.12.2021 16:42:39 -05:00

## MODULO II DESARROLLO DEL COMERCIO EXTERIOR

### SÍLABO FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR Y DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

#### I. DATOS GENERALES

1.1	Nombre del Módulo	:	Desarrollo de Comercio Exterior
1.2	Nombre del Curso	:	Facilitación del Comercio Exterior y Distribución Física Internacional
1.3	Cronograma (semana 04)	:	Inicio – 24/01/2022 Término – 28/01/2022
1.4	Total de Horas	:	40 horas académicas

#### II. SUMILLA

Sumilla
<p>El sílabo del curso Facilitación del Comercio Exterior y Distribución Física Internacional (Módulo II, Desarrollo del Comercio Exterior) forma parte del área de formación especializada, es de carácter teórico-práctico. Tiene como propósito que los participantes comprendan cuáles son las políticas y estrategias para la internacionalización de las empresas peruanas, así como las metodologías para el desarrollo empresarial con el fin de coadyuvar al desarrollo de una oferta exportable de Perú Atractiva para los mercados priorizados cumpliendo con los estándares de dichos mercados. El curso se desarrolla tomando en cuenta VII Unidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Facilitación del Comercio Exterior</li> <li>II. Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE)</li> <li>III. Componente de Origen</li> <li>IV. Zonas Económicas especiales en el Mundo</li> <li>V. Incoterms y Financiamiento</li> <li>VI. Distribución Física Internacional (DFI)</li> <li>VII. Oficinas Comerciales del Perú en el Exterior (OCEX)</li> </ol>

#### III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Competencias del curso/módulo			
N°	Competencia General del Curso	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Analiza los conceptos clave de desarrollo y facilitación del comercio, y como redundan en la competitividad del comercio exterior, particularmente en la internacionalización de empresas con el propósito de desarrollar una oferta	1.1	Identifica y comprende las políticas implementadas en facilitación de comercio exterior y lo relaciona con el nivel de competitividad alcanzado por el Perú en un escenario internacional en materia de facilitación.
		1.2	Interpreta los conceptos de interoperabilidad entre entidades y la necesidad de aplicación del proyecto VUCE 2.0.

exportable de Perú Atractiva cumpliendo con los estándares de los mercados internacionales de comercio exterior.	1.3	Identifica los Certificados de origen y su interoperabilidad a través de un taller práctico
	1.4	Analiza los elementos, características, problemática y nivel de competitividad de las zonas económicas en el Perú con relación con otros modelos de la región.
	1.5	Identifica INCOTERMS y los mecanismos existentes de financiamiento del comercio exterior.
	1.6	Identifica la operatividad del empleo de la metodología de Distribución Física Internacional (DFI) como modelo de determinación del comercio exterior.
	1.7	Interpreta las acciones estratégicas de las Oficinas Comerciales del Perú en el exterior (OCEX) y la medición de su desempeño en relación al comercio exterior.

#### IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

<b>UNIDAD I FACILITACIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR</b>				
<b>Competencia específica:</b> 1.1				
<b>Producto:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de los principios de la facilitación del comercio a nivel de la Organización Mundial de Comercio y los Acuerdos Comerciales suscritos por Perú</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1	8 Hrs	<ul style="list-style-type: none"> <li>La Facilitación del Comercio: Concepto, principios, beneficios, aspectos que comprende.</li> <li>El Acuerdo de la OMC sobre Facilitación de Comercio.</li> <li>Disposiciones del Acuerdo de Facilitación implementados en el Perú. Medidas implementadas.</li> <li>Contexto internacional e índices de competitividad.</li> <li>Objetivos y Estrategias del Tercer Pilar del PENX 2015:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Componente Logística y Transporte Internacional</li> <li>Componente Gestión Aduanera</li> <li>Componente financiamiento para Comercio Exterior</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de la asignatura a través del sílabo.</li> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				

**LECTURA OBLIGATORIA**

- Acuerdo Sobre Facilitación del Comercio: [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/tradfa\\_s/tradfa\\_s.htm](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/tradfa_s/tradfa_s.htm)
- Análisis Integral de la Logística en el Perú:  
[https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/facilitacion\\_comercio\\_exterior/Analisis\\_Integral\\_Logistica\\_Peru.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Analisis_Integral_Logistica_Peru.pdf)
- Guía de Implementación de la Facilitación del Comercio: <http://ftg.unece.org/>

**LECTURA RECOMENDADA**

- Análisis de los Costos Marítimos y Portuarios (2016): [https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio\\_exterior/facilitacion\\_comercio\\_exterior/Costos\\_Portuarios\\_Maritimos\\_Peru.pdf](https://www.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/documentos/comercio_exterior/facilitacion_comercio_exterior/Costos_Portuarios_Maritimos_Peru.pdf)
- Observatorio Regional de Transporte de Carga y Logística (2013). Banco Interamericano de Desarrollo
- La logística como motor de la competitividad en América Latina y el Caribe (2011). Jose Luis Guasch
- Destrabando las arterias (2008). Mesquita, Volpe, Blyde
- Plan Estratégico Nacional Exportador PENX 2025. <https://www.gob.pe/institucion/mincetur/informes-publicaciones/21903-plan-estrategico-nacional-exportador-2025>
- Guía de Capacidades Logísticas (2015). Guía de Orientación al Transporte Acuático, Terrestre y Aéreo. <https://www.gob.pe/7690-ministerio-de-comercio-exterior-y-turismo-publicaciones-de-logistica-internacional>
- Simulador de Rutas Marítimas - SISEX. <http://www.mapex.pe/rutasmartimas/home>
- Reporte CEPAL sobre la Encuesta Global de Facilitación de Comercio Digital y Sostenible
- [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44973/1/S1900932\\_en.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44973/1/S1900932_en.pdf)

UNIDAD II				
VENTANILLA ÚNICA DE COMERCIO EXTERIOR (VUCE)				
<b>Competencia específica:</b> 1.2				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento del funcionamiento de la ventanilla Única de Comercio Exterior y su interoperabilidad entre entidades.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
2	8 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Marco conceptual, Tipos de Ventanillas Únicas, Beneficios, Retos e implementación</li> <li>• La VUCE en el Perú, Componentes de Mercancías Restringidas.</li> <li>• Componente Portuario,</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Elaboración de flujo completo de solicitudes de Comercio Exterior por medio de la VUCE en MR</li> <li>• Elaboración de flujo completo de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> <li>• Ambiente de capacitación de la VUCE</li> </ul>

		Beneficios y estadísticas, Proyecto de la VUCE 2.0  <b>Taller Práctico</b>  • Mercancías restringidas, Componente Portuario	solicitudes de Arribo / Zarpe en Portuario  • Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.	
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b>  • <a href="http://www.vuce.gob.pe">www.vuce.gob.pe</a> - Material de presentaciones y capacitación VUCE				

<b>UNIDAD III COMPONENTE DE ORIGEN</b>				
<b>Competencia específica:</b> 1.3				
<b>Producto:</b> • Reconocimiento e interoperabilidad a partir de los Certificados de origen a través de un taller práctico				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	4Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aspectos generales</li> <li>• La certificación de origen</li> <li>• Esquemas de certificación:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Auto certificación</li> <li>- Exportador autorizado</li> <li>- Certificación por entidades</li> </ul> </li> <li>• Interoperabilidad de los certificados de origen</li> <li>• La Verificación de Origen</li> </ul> <p>Taller Práctico: Componente Origen</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Dialogo participativo</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Elaboración de flujo completo de solicitud de Declaración Jurada y Certificado de Origen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabos</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b>  • Cartilla – Componente Origen (Archivo pdf) • <a href="https://www.facebook.com/CamaradeLima/videos/251618149584181">https://www.facebook.com/CamaradeLima/videos/251618149584181</a> (Tema: Certificación de origen en tiempos del COVID-19, Expositor: Michael Pérez, Fecha: Mayo 2020)				

UNIDAD IV				
ZONAS ECONÓMICAS ESPECIALES EN EL MUNDO				
<b>Competencia específica:</b> 1.4				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Descripción de la naturaleza y el impacto de las Zonas Económicas Especiales en el Mundo.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zonas Económicas Especiales en el Mundo</li> <li>Impacto de las ZEE en el Perú.</li> <li>Importancia de los regímenes preferenciales para la atracción de inversiones.</li> <li>Perspectivas de ZEE y su relación con la política de comercio exterior.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Banco Mundial (2012). "Infraestructura para Desarrollar las Exportaciones: Zonas Económicas Especiales, innovación y Sistemas de Calidad".</li> <li>AZFA(2016). Panorama de las Zonas Francas en América Latina.</li> <li><a href="http://www.mincetur.gob.pe">www.mincetur.gob.pe</a>. Plan Estratégico Nacional Exportador PENX 2025.</li> <li><a href="http://www.ceticosilo.com/">http://www.ceticosilo.com/</a> Zona Especial de Desarrollo ILO.</li> <li><a href="http://www.zedpaita.com.pe/">http://www.zedpaita.com.pe/</a> Zona Especial de Desarrollo PAITA.</li> <li><a href="http://www.zedmatarani.com/">http://www.zedmatarani.com/</a> Zona Especial de Desarrollo MATARANI.</li> <li><a href="http://www.zofratakna.com.pe/">http://www.zofratakna.com.pe/</a> Zona Franca y Zona Comercial de Tacna – ZOFRATAKNA.</li> </ul>				

UNIDAD V				
INCOTERMS Y FINANCIAMIENTO				
<b>Competencia específica:</b> 1.5				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de INCOTERM y la fijación de precios de exportación empleando casos prácticos en grupo.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>INCOTERM y fijación de precios</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> </ul>

		de exportación. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Casuística sobre Contrato de Compra-Venta Internacional.</li> <li>• Financiamiento del Comercio Exterior:                         <ul style="list-style-type: none"> <li>- Carta de crédito documentaria</li> <li>- Sepymex</li> <li>- Warrant</li> <li>- Leasing</li> </ul> </li> <li>• Factoring</li> </ul>	diapositivas. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>• Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cap. III y Cap. IV de: El ABC del Comercio Exterior. Volumen II</li> <li>• Cap. III y Cap. IV de: El ABC del Comercio Exterior. Volumen III</li> </ul> <b>LECTURA RECOMENDADA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• El ABC del Comercio Exterior. Volumen I, II y III</li> </ul>				

<b>UNIDAD VI</b>				
<b>DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL (DFI)</b>				
<b>Competencia específica:</b> 1.6				
<b>Producto:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento del empleo de la metodología de Distribución Física Internacional (DFI) en el modelo de determinación del comercio.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modelos de determinación del comercio:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Manejo de la Carga</li> <li>- Envases y Embalajes</li> <li>- Metodología de Distribución Física Internacional.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>• Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				

**LECTURA OBLIGATORIA**

- La logística como motor de la competitividad en América Latina y el Caribe. Jose Luis Guasch. Banco Interamericano de Desarrollo. División de Mercados de Capital e Instituciones Financieras del Sector de Capacidad Institucional y Finanzas. Documento de Debate # IDB-DP-193. Noviembre 2011.

**LECTURA RECOMENDADA**

- Observatorio Regional de Transporte de Carga y Logística. Pablo Guerrero y Julieta Abad. Editores. Banco Interamericano de Desarrollo. Departamento de Transporte y Medio Ambiente. Nota Técnica # IDB-NT-508. Marzo 2013.

**UNIDAD VII  
OFICINAS COMERCIALES DEL PERU EN EL EXTERIOR  
(OCEX)**

**Competencia específica:** 1.7

**Producto:**

- Reconocimiento de las acciones estratégicas que cumple y la medición de su desempeño de las Oficinas Comerciales del Perú en el exterior (OCEX).

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
5	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Por qué Oficinas Comerciales en el Exterior?</li> <li>• Acciones estratégicas de las Oficinas Comerciales en el Exterior</li> <li>• Principales actividades y servicios</li> <li>• Medición del desempeño</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>• Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>

**BIBLIOGRAFÍA**

**LECTURA OBLIGATORIA**

- Acceso a Nuevos Mercados - Guía para Representantes Comerciales. Centro de Comercio Internacional (CCI). OMC y UNCTAD. 2013. (Introducción, Capítulos 1 y 2)

**V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS**

**ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS**

### ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

El curso se desarrollará empleando el método participativo permanente, a través de la plataforma zoom. Asimismo, para el desarrollo del curso, se hará uso de materiales audiovisuales como las diapositivas y otros recursos; según lo determina el desarrollo de cada sesión. Las estrategias a emplear para el logro de los aprendizajes serán:

- Participación en videoconferencia
- Participación individual
- Exposición de videos
- Cuestionarios con participación
- Dinámicas para idear soluciones
- Revisión de estudios de mercado
- Análisis de casos
- Exposición
- Debate

#### VI. EQUIPOS Y MATERIALES

Plataforma zoom, sílabo, diapositivas, videos, lecturas digitales, pc.

#### VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Evaluación Semanal	100%	100%

### Normas específicas del Curso/ Módulo

1. Participación permanente del participante (intervenciones en clase)
2. El curso considera 04 hrs académicas más (para su aplicación de manera práctica) distribuidas entre las sesiones líneas arriba mencionadas, según las indicaciones del docente, completando así las 40 hrs, académicas para el desarrollo del curso.
3. La aprobación del curso será con nota igual o mayor a 13.



Firmado digitalmente por BIANCHI  
GAINZA DE URRUTIA Rosa Emilia  
FAU 20131372001 hard  
Motivo: Doy V° B°  
Fecha: 29.12.2021 16:43:51 -05:00

## MODULO III NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

### SÍLABO NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES I

#### I. DATOS GENERALES

1.1	Nombre del Módulo	:	Negociaciones Comerciales Internacionales
2.2	Nombre del Curso	:	Negociaciones Comerciales Internacionales I
2.3	Cronograma (Semana 05)	:	Inicio – 31/01/2022 Término – 04/02/2022
2.4	Total de Horas	:	40 horas académicas

#### II. SUMILLA

Sumilla
<p>El sílabo del curso Negociaciones Comerciales Internacionales I (Módulo III, de Negociaciones Comerciales Internacionales), forma parte del área de formación especializada. Es de carácter teórico-práctico. Tiene el propósito de lograr que los participantes conozcan la inserción especializada a la política comercial desarrollada por el Perú y a las Negociaciones Comerciales Internacionales, permitiéndoles familiarizarse con la estrategia desarrollada por el país y los principales temas negociados en los acuerdos comerciales suscritos por el Perú, sus contenidos y utilidad para la apertura comercial, desarrollo del comercio exterior peruano y del país.</p> <p>El curso desarrollará VI Unidades, las cuales son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Integración Regional y América Latina y el Caribe</li> <li>II. Foros multilaterales: OMC, OECD, UNCTAD y APEC</li> <li>III. Asia, África y Oceanía</li> <li>IV. América del Norte y Europa</li> <li>V. Acceso a Mercados</li> <li>VI. Comercio y Género</li> </ol>

#### III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Competencias del curso/módulo			
N°	Competencia General del Curso	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Analiza la política comercial y las herramientas de las negociaciones comerciales internacionales vinculantes para el Perú, sustentadas en un marco teórico actualizado con ejercicios prácticos, que permitan conocer los beneficios relacionadas con la apertura comercial, competitividad, así como las oportunidades para nuestro país.	1.1	Identifica y analiza de manera integral el balance y resultado de la negociación de acuerdos comerciales.
1.2		Analiza la participación del Perú en los diversos Foros de Comercio Exterior y los beneficios que representa para el país.	
1.3		Analiza la participación del Perú en los diferentes Tratados de Libre Comercio con Asia, África y Oceanía con el propósito de conocer los beneficios para el país.	
1.4		Analiza la participación del Perú en los diferentes Acuerdos Comerciales con América del Norte y Europa con el propósito de	

			conocer los beneficios para el país.
		1.5	Analiza los diferentes dispositivos para el Acceso a los Mercados Internacionales a partir de los acuerdos comerciales del país.
		1.6	Explica la congruencia y consistencia de la normatividad comercial nacional e internacional y la vinculación del enfoque de género en los acuerdo comerciales.

#### IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I INTEGRACIÓN REGIONAL, AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE				
<b>Competencia específica:</b> 1.1				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de las herramientas de Integración Regional, beneficios y resultados de los acuerdos en Latinoamérica en materia de negociación comercial internacional.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1	8 Hrs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Estrategia Regional</li> <li>Integración Regional:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Comunidad Andina</li> <li>Alianza del Pacífico</li> <li>ALADI</li> <li>UNASUR</li> </ul> </li> <li>Beneficios y Resultados de los principales Acuerdos Comerciales en Latinoamérica                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Chile</li> <li>MERCOSUR</li> <li>México</li> <li>Venezuela</li> <li>Países de Centroamérica</li> </ul> </li> <li>Conclusiones y Perspectivas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de la asignatura a través del sílabo.</li> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>¿Es la alianza del pacífico una estrategia de integración comercial efectiva para posicionarse en américa latina y consolidarse frente al Asia-Pacífico? una visión desde el Perú</li> <li>Dimensión económica/social de la Comunidad Andina</li> </ul>				

UNIDAD II FOROS MULTILATERALES: OMC. OECD UNCTAD y APEC
--

Competencia específica: 1.2				
Producto:				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de los contenidos de los diferentes Foros Internacionales y los beneficios para el Perú, resultado de su participación.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
2	8 Hrs.	Organización Mundial del Comercio (OMC): <ul style="list-style-type: none"> <li>Objetivos del Perú en las negociaciones multilaterales.</li> <li>Conferencias Ministeriales de la OMC y resultados.</li> <li>Agenda del Perú en la OMC.</li> <li>Negociaciones en curso (Doha, otras iniciativas plurilaterales: TISA).</li> <li>Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OECD):                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Programa País</li> <li>Comité de Comercio</li> <li>Base de datos TiVA</li> </ul> </li> <li>Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo – UNCTAD.</li> <li>Foro Económico Mundial – WEF.</li> <li>Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC):                             <ul style="list-style-type: none"> <li>¿Qué es APEC?</li> <li>APEC en el Perú.</li> <li>Beneficios de APEC para el Perú.</li> <li>APEC 2016.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Organización Mundial del Comercio (2009), La OMC en pocas palabras.</li> <li>Organización Mundial del Comercio (2007), 10 ventajas del sistema de comercio de la OMC.</li> <li>Organización Mundial del Comercio (2007), 10 malentendidos frecuentes sobre la OMC.</li> <li>Organización Mundial del Comercio (2013), Examen de las Políticas Comerciales del Perú.</li> <li>OECD Secretary-General's Report to Ministers 2016, páginas 4-15 y 114-115.</li> <li>UNCTAD Annual Report 2015, páginas 2-19.</li> </ul>				

- WEF Institutional Brochure 2015-2016.
- Anexo A de la Declaración de Líderes APEC 2016 ([http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2016/2016\\_aelm/2016\\_Annex%20A.aspx](http://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2016/2016_aelm/2016_Annex%20A.aspx))
- CHAN, Julio. APEC y el Perú: Guía sobre el foro de Cooperación económica Asia-Pacífico y la participación del Perú. Lima, Fondo Editorial de la Universidad de Lima, 2008, cap. 1, pág. 40-43, 46-58, 162-170.

**LECTURA RECOMENDADA**

- Organización Mundial del Comercio (2011), Entender la OMC
- Organización Mundial del Comercio (2016), Informe Anual 2016
- Organización Mundial del Comercio (2016), Informe sobre el Comercio Mundial 2016, Igualdad de condiciones para el comercio de las pymes
- OECD Development Centre (2015), Multi-dimensional Review of Peru. Volume 1. Initial Assessment
- OECD Development Centre (2016), Multi-dimensional Review of Peru. Volume 2. In-depth Analysis and Recommendations
- OECD Trade Brochure (2017), Towards Better Trade Policies
- OECD Agriculture and Fisheries Brochure (2017), Towards Better Food Policies
- UNCTAD (2016), Trade and Development Report. Structural transformation for inclusive and sustained growth
- OECD (2012), Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges (Joint OECD-WTO Note)
- OECD and World Bank Group (2015), Policy options in trade and complementary areas for GVC Integration by small and medium enterprises and low-income developing countries
- CHAN, Julio. APEC y el Perú: Guía sobre el foro de Cooperación económica Asia-Pacífico y la participación del Perú. Lima, Fondo Editorial de la Universidad de Lima, 2008.
- Declaración de Líderes APEC 2016 ([https://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2016/2016\\_aelm](https://www.apec.org/Meeting-Papers/Leaders-Declarations/2016/2016_aelm))
- Declaración Conjunta de Ministros de Relaciones Exteriores y de Ministros Responsables de Comercio de APEC 2016 ([https://www.apec.org/Meeting-Papers/Annual-Ministerial-Meetings/2016/2016\\_amm](https://www.apec.org/Meeting-Papers/Annual-Ministerial-Meetings/2016/2016_amm))
- Carlos Kuriyama, Divya Sangaraju, Jason Carlo Carranceja, Satvinderjit Kaur Singh, Rhea C. Hernando and Crystal Liu Jiquan; Final Review of APEC's Progress Towards the Bogor Goals; 2020

UNIDAD III ASIA, ÁFRICA Y OCEANÍA				
<b>Competencia específica:</b> 1.3				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento de los contenidos de los Tratados de Libre Comercio con Asia, África y Oceanía y los beneficios para el Perú a partir de su participación.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	4Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Asia</b></li> <li>- Características de Asia</li> <li>- Negociación: India</li> <li>- Negociación: Optimización</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma</li> </ul>

		del TLC Perú – China - TLC Perú – Singapur - TLC Perú – China - ALC Perú – Corea - AAE Perú - Japón - Protocolo Perú – Tailandia • <b>Oceanía</b> - Características de Oceanía - TLC Perú - Australia • <b>CPTPP</b> • <b>África</b> - Características de África: AfCFTA	• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.	zoom
--	--	--	--	------

### BIBLIOGRAFÍA

#### LECTURA OBLIGATORIA

- Man Hung Thomas Chan (2019). The belt and road initiative – the new silk road: a research agenda. Journal of Contemporary East Asia Studies
- Brown, Chad (2020). Unappreciated Hazards Of The Us-China Phase One Deal. Trade & Investment Policy. Peterson Institute for International Economics.
- 'Utoikamanu (2019). A common African market for a shared African future. International Trade Forum.
- Luke (2019). Continental agreement, country implementation: Making the AfCFTA a reality. International Trade Forum.

### UNIDAD IV AMERICA DEL NORTE Y EUROPA

**Competencia específica:** 1.4

**Producto:**

- Reconocimiento de los contenidos de Acuerdos Comerciales con América del Norte y Europa y los beneficios para el Perú a partir de su participación.

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Contexto geopolítico</li> <li>• Beneficios y principales resultados de acuerdos comerciales en América del Norte y Europa:</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Estados Unidos.</li> <li>- Unión Europea.</li> <li>- Canadá</li> <li>- Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>• Casos prácticos.</li> </ul>	zoom
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• APC Perú-EEUU:</li> <li>• Statement Regarding July 2016 Timber Verification Report from Peru</li> <li>• Declaración Conjunta de las Reuniones Perú – Estados Unidos: Consejo de Asuntos Ambientales, Comisión de Cooperación Ambiental y Sub-Comité sobre el Manejo del Sector Forestal (noviembre 2016)</li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <p>Página web de acuerdos comerciales: <a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe">www.acuerdoscomerciales.gob.pe</a></p>				

<b>UNIDAD V ACCESO A MERCADOS</b>				
<b>Competencia específica:</b> 1.5				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento de los principales requisitos de acceso a los Mercados establecidos en los acuerdos comerciales.</li> <li>•</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4	8 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Política comercial y evolución de los Aranceles en el Perú (1990-2016)</li> <li>• Acceso a Mercados en la OMC (Aranceles Consolidados)</li> <li>• Principales disposiciones del capítulo de acceso a mercados en acuerdos comerciales:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- Trato Nacional.</li> <li>- Eliminación arancelaria.</li> <li>- Medidas no arancelarias.</li> <li>- Regímenes especiales</li> <li>- Agricultura.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Dialogo participativo</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Casos de procesos de negociación a nivel regional y bilateral.</li> <li>• Planteamiento de casos prácticos.</li> <li>• Cálculos de aranceles preferenciales y búsqueda de aranceles aplicados</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Excepciones.</li> <li>• Administración de acuerdos comerciales en materia de acceso a mercados.</li> <li>• Listas y ejemplos de Desgravación Arancelaria.</li> </ul>		
--	--	---	--	--

### BIBLIOGRAFÍA

#### LECTURA OBLIGATORIA

- WTO E-Learning. Comercio de mercancías: Principales disciplinas y excepciones en el marco de la OMC. (Pág. 01-28). <https://etraining.wto.org/>
- WTO E-Learning. Aranceles y negociaciones Arancelarias (Pág. 01-28). <https://etraining.wto.org/>
- WTO E-Learning. La Agricultura en la OMC (Pág.127-162). <https://etraining.wto.org/>
- ESTEVADEORDAL, A. 2003, El Impacto de los Acuerdos Comerciales Preferenciales sobre el Comercio de Bienes. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., pp. 1-8.
- ABUSADA, Roberto y otros. 2001, Integrando el Perú al mundo. Lima. Centro de investigación de la Universidad del Pacífico; Instituto Peruano de Economía. 214p.

#### LECTURA RECOMENDADA

- BHAGWATI, J. The Unilateral Freeing of Trade versus Reciprocity. 2002, En J. Bhagwati, Going Alone: The Case for Relaxed Reciprocity in Freeing Trade. Capítulo introductorio. Cambridge: MIT Press.
- OSSA, R. A new trade theory of GATT/WTO negotiations. 2011. Journal of Political Economy, Vol. 119, No. 1, pp. 122-152. The University of Chicago Press.

### UNIDAD VI COMERCIO Y GÉNERO

**Competencia específica:** 1.6

**Producto:**

- Reconocimiento de la Normativa nacional e internacional de los acuerdos comerciales y la cuota de género en ellas.

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
5	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción</li> <li>• Marco Legal</li> <li>• Temas de género en negociaciones y acuerdos comerciales</li> <li>• Programas de asistencia y promoción al emprendimiento y empoderamiento económico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Dialogo participativo</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>

		de la mujer.		
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<b>LECTURA RECOMENDADA</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Unctad - Manual Didáctico Del Instituto Virtual Sobre Comercio y Género</li> <li>• Unctad - Vínculos Entre Comercio Y Género: Un Análisis Del Mercosur</li> </ul>				

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

<b>ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS</b>
<p>El curso se desarrollará empleando el método participativo permanente, a través de la plataforma zoom. Asimismo, se hará uso de materiales audiovisuales como diapositivas y otros recursos; según lo determina el desarrollo de cada sesión. Las estrategias a emplear para el logro de los aprendizajes serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en videoconferencia</li> <li>• Participación individual</li> <li>• Exposición de videos</li> <li>• Cuestionarios con participación</li> <li>• Dinámicas para idear soluciones</li> <li>• Revisión de estudios de mercado</li> <li>• Análisis de casos</li> <li>• Exposición</li> <li>• Debate</li> </ul>

## VI. EQUIPOS Y MATERIALES

Plataforma zoom, sílabo, diapositivas, videos, lecturas digitales, pc.

## VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Evaluación Semanal	100%	100%

<b>Normas específicas del Curso/ Módulo</b>
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Participación permanente del participante (intervenciones en clase)</li> <li>2. El curso considera 04 hrs académicas más (para su aplicación de manera práctica) distribuidas entre las sesiones líneas arriba mencionadas, según las indicaciones del docente, completando así las 40 hrs, académicas para el desarrollo del curso.</li> <li>3. La aprobación del curso será con nota igual o mayor a 13.</li> </ol>

V° B°



Firmado digitalmente por BIANCHI  
GAINZA DE URRUTIA Rosa Emilia  
FAU 20131372001 hard  
Motivo: Doy V° B°  
Fecha: 29.12.2021 16:44:59 -05:00

## MODULO III

### NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

## SÍLABO

### NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES II

#### I. DATOS GENERALES

2.1	Nombre del Módulo	:	Negociaciones Comerciales Internacionales
2.2	Nombre del Curso	:	Negociaciones Comerciales Internacionales II
2.3	Cronograma (Semana 06)	:	Inicio – 07/02/2022 Término – 11/02/2022
2.4	Total de Horas	:	40 horas académicas

#### II. SUMILLA

Sumilla
<p>El sílabo del curso negociaciones Comerciales Internacionales II (Módulo III, Negociaciones Comerciales Internacionales), forma parte del área de formación especializada. Es de carácter teórico-práctico. El propósito del curso es brindar a los participantes la información necesaria para que logren una rápida inserción especializada a la política comercial desarrollada por el Perú y a las Negociaciones Comerciales Internacionales, permitiéndoles familiarizarse con la estrategia desarrollada por el país y los principales temas negociados en los acuerdos comerciales suscritos por el Perú, sus contenidos y utilidad para la apertura comercial, desarrollo del comercio exterior peruano y del país.</p> <p>El curso desarrollará VIII Unidades, las cuales son:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Servicios</li> <li>II. Reglas de Origen</li> <li>III. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</li> <li>IV. Obstáculos Técnicos al Comercio</li> <li>V. Medio Ambiente</li> <li>VI. Biodiversidad y Biocomercio</li> <li>VII. Inversión</li> <li>VIII. Políticas de Competencia.</li> </ol>

#### III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Competencias del curso/módulo			
N°	Competencia General del Curso	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Analiza las herramientas de los Acuerdos comerciales internacionales adscritos en materia de Reglas de Origen, Medidas sanitarias y Fitosanitarias, Obstáculos técnicos, medio ambiente y clima y competitividad, sustentados en marcos normativos para acceder a los beneficios	1.1	Identifica los fundamentos de los Acuerdos Comerciales sobre el Comercio de Servicios con el propósito de proponer estrategias para su administración en temas relevantes para el país.
		1.2	Define y explica la importancia de las Reglas de Origen en las negociaciones comerciales a partir de ejemplos prácticos.

de oportunidad de negocios en los mercados internacionales a través de las empresas del Perú.	1.3	Conceptualiza los fundamentos de las Medidas Sanitarias y Fitosanitarias para comprender su importancia en los Acuerdos de Política Comercial para el país.
	1.4	Explica los principios y disciplinas de los Obstáculos Técnicos al Comercio con el propósito de adoptar medidas de solución regulatoria.
	1.5	Identifica y explica la necesidad de considerar los aspectos de Medio ambiente y factor climático para su tratamiento en los Acuerdos de Comercio Internacional.
	1.6	Identifica y explica importancia de considerar la biodiversidad y Biocomercio como factores clave en su tratamiento en los Acuerdos de Comercio Internacional.
	1.7	Analiza las condiciones y características de las Normas Internacionales sobre Inversión para el acceso al Mercado para las Inversiones.
	1.8	Identifica los conceptos clave sobre la Política de Competencia para la participación de las empresas del país en los acuerdos comerciales internacionales.

#### IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I SERVICIOS				
<b>Competencia específica:</b> 1.1				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios y los temas vinculantes para el Perú</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1	8Hrs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Servicios:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Importancia en la economía.</li> <li>Modos de suministro.</li> <li>Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (AGCS): principales disposiciones y listas de compromisos.</li> </ul> </li> <li>Acuerdos comerciales:               <ul style="list-style-type: none"> <li>Diferencias con el AGCS.</li> <li>Disposiciones regionales y bilaterales.</li> <li>Regulación sectorial.</li> <li>Cómo armar una lista de compromisos o una lista de medidas disconformes.</li> </ul> </li> <li>Administración de acuerdos comerciales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de la asignatura a través del sílabo.</li> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>Temas relevantes para el Perú en la materia.</li> </ul>		
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<b>LECTURA RECOMENDADA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Curso sobre Comercio de Servicios de la OMC - <a href="https://ecampus.wto.org/search.asp">https://ecampus.wto.org/search.asp</a></li> <li>Rudolf Adlung and Hamid Mamdouh. (2013). How to Design Trade Agreements in Services: Top Down or Bottom Up? Trade in Services Division, WTO Secretariat.</li> <li>Leroux, E. H. (2007). Sixteen years of GATS Case Law: What have we learned? Journal of International Economic Law Advance Access, 1- 45</li> </ul>				

<b>UNIDAD II REGLAS DE ORIGEN</b>				
<b>Competencia específica:</b> 1.2				
<b>Producto:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento e interpretación de las Reglas de Origen para su aplicación en las negociaciones comerciales internacionales.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
2	8 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptos básicos para entender las Reglas de Origen</li> <li>Reglas de Origen/Requisitos Específicos de Origen</li> <li>Otras disposiciones del Capítulo de Reglas de Origen</li> <li>Procedimientos Relacionados al Origen</li> <li>Ejemplos prácticos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>E. Gitli. (Agosto 1995). Nuevas Implicaciones de las Reglas de Origen. Revista de la CEPAL, N° 56, 111-124.</li> <li><a href="http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11991/1/056111124_es.pdf">http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11991/1/056111124_es.pdf</a></li> <li>M.Izam (Mayo 2013) Normas de Origen y Procedimientos para su administración en América Latina Revista de la CEPAL N° 28 <a href="http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4366/1/S2003709_es.pdf">http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/4366/1/S2003709_es.pdf</a></li> <li>Estevadeordal A. y Suominen K (2003) <u>Rules of Origin in the World Trading System</u></li> <li><a href="https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_paper_e.pdf">https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_paper_e.pdf</a></li> </ul>				

- M. Izam. (Mayo 2004). Normas de Origen y Facilitación de Comercio en América Latina. Revista de Comercio Exterior, 54, 444-455 <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/66/7/RCE7.pdf>
- Krishna, K. (2005) Understanding Rules of Origin National Bureau of Economic Research <http://www.nber.org/papers/w11150>
- Estevadeordal A., Harris J. y Suominen K. IDB (2009). Multilateralising Preferential Rules of Origin around the World. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1803029>
- Dylan Geraets, Colleen Carrol and Arnould R. Willems (2015) Reconciling Rules of Origin and Global Value Chains: The Case for Reform- J Int Economic Law <https://academic.oup.com/jiel/article-abstract/18/2/287/799600/Reconciling-Rules-of-Origin-and-Global-Value>
- WCOOMD. Rules of Origin - Handbook [http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/overview/~/\\_media/D6C8E98EE67B472FA02B06BD2209DC99.ashx](http://www.wcoomd.org/en/topics/origin/overview/~/_media/D6C8E98EE67B472FA02B06BD2209DC99.ashx)

**LECTURA RECOMENDADA**

- Coyle J. (2004). Rules of Origin as Instruments of Foreign Economic Policy: An Analysis of the Integrated Sourcing Initiative in the U.S.-Singapore Free Trade Agreement. Yale Journal of International Law, 29, 545-580. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=635826](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=635826)
- Lázaro D. y Medalla E. (2006). Rules of Origin: Evolving Best Practices for RTAs/FTAs. 2006, de PIDS <http://dirp3.pids.gov.ph/ris/dps/pidsdps0601.pdf>
- USAID. (2012). Reglas de Origen Sector Textil – Confecciones. APC: PERÚ – EE.UU. Manual Práctico. [http://www.facilitandocomercio.com/web/uploads/articles/article\\_document\\_55415cef00954.pdf](http://www.facilitandocomercio.com/web/uploads/articles/article_document_55415cef00954.pdf)
- USAID. (2012). Reglas de Origen Sector Agrícola – Agroindustrial. APC: PERÚ – EE.UU. Manual Práctico. [http://www.facilitandocomercio.com/web/uploads/articles/article\\_document\\_55415c3a4c458.pdf](http://www.facilitandocomercio.com/web/uploads/articles/article_document_55415c3a4c458.pdf)
- Quispe E. (2013). Normas de Origen: Una Guía para su Aplicación en la Comunidad y en Acuerdos Comerciales. Teoría y Práctica. CAN. <http://www.comunidadandina.org/BDA/docs/CAN-INT-0062.pdf>

UNIDAD III				
MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS				
<b>Competencia específica:</b> 1.3				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reconocimiento de las obligaciones y compromisos internacionales a partir del Acuerdo de medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la Organización Mundial del Comercio</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	4Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción al tema de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias</li> <li>• El Acuerdo de Medidas Sanitarias y Fitosanitarias de la OMC</li> <li>• Diferencias entre MSF y OTC</li> <li>• Capítulos MSF en los Acuerdos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>

		Comerciales <ul style="list-style-type: none"> <li>• Aplicación de las MSF</li> <li>• Conclusiones</li> <li>• Ejercicio: Presentación y defensa de una PCE</li> </ul>		
--	--	---	--	--

### BIBLIOGRAFÍA

#### LECTURA OBLIGATORIA

- OMC: Medidas Sanitarias y Fitosanitarias (Incluye el Acuerdo MSF)  
[https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/agrmtseries4\\_sps\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/agrmtseries4_sps_s.pdf)
- La relación con el AFC [https://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/sps\\_s/ff\\_sps\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/tratop_s/sps_s/ff_sps_s.pdf)
- Preocupaciones comerciales específicas (Ver documentos dentro de cada enlace adicionalmente).  
<http://spsims.wto.org/es/SpecificTradeConcerns/View?lmsld=509>  
<http://spsims.wto.org/es/SpecificTradeConcerns/View?lmsld=512>  
<http://spsims.wto.org/es/SpecificTradeConcerns/View?lmsld=498>  
<http://spsims.wto.org/es/SpecificTradeConcerns/View?lmsld=503>  
<http://spsims.wto.org/es/SpecificTradeConcerns/View?lmsld=238>  
<http://spsims.wto.org/es/SpecificTradeConcerns/View?lmsld=487>
- Valverde, M. (2020). Medidas sanitarias y fitosanitarias en las relaciones comerciales internacionales del Perú en el contexto del COVID-19. *Política Internacional* (127), 77 – 91. <https://www.adp.edu.pe/dist/archivos/29-12-20-1485507648.pdf>
- Valverde, M. (2016). Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, ¿Barreras al Comercio?: el Caso Peruano en el Asia-Pacífico. *Journal of Business*, Vol.8(1): 35-56. <http://revistas.up.edu.pe/index.php/business/article/view/75/76>

#### LECTURA RECOMENDADA

- Capítulos MSF en acuerdos comerciales vigentes. Disponibles en: <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/>

### UNIDAD IV OBSTÁCULOS TÉCNICOS AL COMERCIO

**Competencia específica:** 1.4

**Producto:**

- Interpretación de los Acuerdos sobre Obstáculos Técnicos al Comercio, limitaciones y adopción de medidas de solución

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio. RT's, Normas y PEC.</li> <li>• Principios y Disciplinas del AOTC: No discriminación, prevención de obstáculos innecesarios, uso de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>

	normas internacionales, transparencia. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaboración, adopción y aplicación de los RT's en el Perú.</li> <li>• Desarrollo de los OTC's en Acuerdos Bilaterales.</li> <li>• Administración de acuerdos comerciales en materia de obstáculos técnicos al comercio.</li> <li>• Cooperación Regulatoria</li> </ul>	proceso reflexivo colectivo. <ul style="list-style-type: none"> <li>• Casos prácticos.</li> </ul>	
--	---	---	--

### BIBLIOGRAFÍA

#### LECTURA OBLIGATORIA

- Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio ([http://www.wto.org/spanish/docs\\_s/legal\\_s/17-tbt.pdf](http://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/17-tbt.pdf)).
- Guía para identificar Reglamentos Técnicos: ([http://www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/20/documentos/AcuerdosInternacionales/Guia\\_iden\\_dereglamentos\\_tecnicos.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/20/documentos/AcuerdosInternacionales/Guia_iden_dereglamentos_tecnicos.pdf)).
- Manual de Buenas Prácticas Regulatorias: ([http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/20/Documentos/pdfs/Manual\\_de\\_Buenas\\_Practicas\\_Regulatorias.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/20/Documentos/pdfs/Manual_de_Buenas_Practicas_Regulatorias.pdf))

#### LECTURA RECOMENDADA

- Capítulo 7 sobre Obstáculos Técnicos al Comercio del APC con Estados Unidos [http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeu/espanol/Obstaculos\\_Tecnicos\\_al\\_Comercio.pdf](http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeu/espanol/Obstaculos_Tecnicos_al_Comercio.pdf)
- Buenas Prácticas Regulatorias APEC-OECD <http://www.oecd.org/regreform/34989455.pdf>
- Caso Sardinias Perú – UE (Resumen) [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/lpagesum\\_s/ds231sum\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/lpagesum_s/ds231sum_s.pdf)

### UNIDAD V MEDIO AMBIENTE

**Competencia específica:** 1.5

**Producto:**

- Reconocimiento del factor climático y medioambiental en los Acuerdos de negociaciones Comerciales

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Aspectos Generales del tema Comercio y Ambiente</li> <li>• El tema ambiental en la OMC</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Dialogo participativo</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>El APC Perú-EEUU: Capítulo Ambiental</li> <li>Comercio y Cambio Climático</li> <li>Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP): Capítulo Medio Ambiente acceso a mercados.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Casos de procesos de negociación a nivel regional y bilateral.</li> <li>Planteamiento de casos prácticos.</li> <li>Cálculos de aranceles preferenciales y búsqueda de aranceles aplicados</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo</li> </ul>	zoom
--	--	--	------

### BIBLIOGRAFÍA

**LECTURA OBLIGATORIA**

- Entendiendo la OMC- Ambiente
- Capítulo Ambiente APC Perú-EEUU

**LECTURA RECOMENDADA**

- Capítulo Ambiente TLC Perú-Canadá
- Acuerdo de París Cambio Climático

### UNIDAD VI BIODIVERSIDAD Y BIOCOMERCIO

**Competencia específica:** 1.6

**Producto:**

- Reconocimiento de los factores Biodiversidad y Biocomercio en los Acuerdos de negociaciones Comerciales

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Biodiversidad</li> <li>Países megabiodiversos y el Perú</li> <li>Desarrollo Sostenible</li> <li>Normativa Nacional</li> <li>Acuerdos Multilaterales sobre Medio Ambiente</li> <li>Biocomercio</li> <li>Enfoques del Biocomercio</li> <li>Principios y Criterios del Biocomercio</li> <li>Estrategia Nacional de Biocomercio y su Plan de Acción al 2025</li> <li>Otros temas</li> <li>Ejercicios prácticos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Dialogo participativo</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>

<b>BIBLIOGRAFÍA</b>	
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• UNCTAD. (2007). Principios y Criterios de Biocomercio. Iniciativa Biotrade.</li> <li>• Decreto Supremo N° 009-2010- MINCETUR Crean la Comisión Nacional de Promoción de Biocomercio.</li> <li>• Convenio CITES</li> <li>• Convenio de Diversidad Biológica</li> <li>• Protocolo de Nagoya</li> <li>• Decreto Supremo N° 068-2001-PCM</li> <li>• Estrategia Nacional de Biocomercio y su Plan de Acción al 2025</li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://www.minam.gob.pe/diversidadbiologica/wp-content/uploads/sites/21/2013/10/Manual-Biocomercio.pdf">http://www.minam.gob.pe/diversidadbiologica/wp-content/uploads/sites/21/2013/10/Manual-Biocomercio.pdf</a></li> </ul>	

<b>UNIDAD VII INVERSIÓN</b>				
<b>Competencia específica:</b> 1.7				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Interpretación de las Normas Internacionales sobre Inversión para el acceso a Mercados y los compromisos vinculantes.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
5	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inversión:</li> <li>• Normas Internacionales sobre Inversión.</li> <li>• Elementos de un Acuerdo Internacional de Inversión.</li> <li>• Principales Compromisos.</li> <li>• Modalidades de Acceso a Mercados para las Inversiones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Dialogo participativo</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>
<b>BIBLIOGRAFÍA</b>				
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Capítulo 10 sobre Inversión del APC Perú-Estados Unidos.</li> <li>• <a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Inversion_limpio.pdf">http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/espanol/Inversion_limpio.pdf</a></li> <li>• NEWCOMBE, Andrew. Law and Practice of Investment Treaties, Standard of Treatment, Kluwer Law International BV, 2009, pp. 147-398.</li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• UNCTAD. Identifying core elements in investment agreements in the APEC region, Series on International Investment Policies for Development. New York and Geneva, 2008.</li> <li>• HAMANAKA, Shintaro. Anatomy of South-South FTAs in Asia: Comparisons with Africa, Latin America, and the Pacific Islands. ADB Working Paper Series on Regional Economic Integration, September 2012.</li> <li>• Capítulo 9 sobre Inversión del Acuerdo Transpacífico.</li> <li>• <a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/Acuerdo/ES/9_Inversion.pdf">http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/tpp/Acuerdo/ES/9_Inversion.pdf</a></li> </ul>				

UNIDAD VIII POLÍTICA DE COMPETENCIA				
<b>Competencia específica:</b> 1.8				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reflexión sobre la política de Competencia para la participación de las empresas de un país en las negociaciones internacionales.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
5	4 Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptos básicos.</li> <li>Interrelación entre comercio y políticas de competencia.</li> <li>Obligaciones asumidas en acuerdos comerciales internacionales.</li> <li>Necesidad de establecer una regulación en materia de competencia para la participación de las empresas del Estado en el comercio internacional.</li> <li>Empresas de Propiedad del Estado en el TPP.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Dialogo participativo</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>World Bank: Preferential Trade Agreement Policies for Development: A Handbook, capítulo 16: <a href="http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/TRADE/0,,contentMDK:22956131~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:239071,00.html">http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/TRADE/0,,contentMDK:22956131~pagePK:210058~piPK:210062~theSitePK:239071,00.html</a></li> <li>OECD: State-Owned Enterprises: Trade Effects and Policy Implications.</li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>UNCTAD: Implementing Competition-Related Provisions in Regional Trade Agreements: is it possible to obtain development gains?</li> <li>PUENTES. Análisis y noticias sobre comercio y desarrollo sostenible, Volumen 17, Número 4, julio 2016. <a href="http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/Revista%20Puentes,%202017(4).pdf">http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/Revista%20Puentes,%202017(4).pdf</a></li> </ul>				

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

### ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

**ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS**

El curso se desarrollará empleando el método participativo permanente, a través de la plataforma zoom. Asimismo, se hará uso de materiales audiovisuales como diapositivas y otros recursos; según lo determina el desarrollo de cada sesión. Las estrategias a emplear para el logro de los aprendizajes serán:

- Participación en videoconferencia
- Participación individual
- Exposición de videos
- Cuestionarios con participación
- Dinámicas para idear soluciones
- Revisión de estudios de mercado
- Análisis de casos
- Exposición
- Debate

**VI. EQUIPOS Y MATERIALES**

Plataforma zoom, sílabo, diapositivas, videos, lecturas digitales, pc.

**VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE**

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Evaluación Semanal	100%	100%

**Normas específicas del Curso/ Módulo**

1. Participación permanente del participante (intervenciones en clase)
2. La aprobación del curso será con nota igual o mayor a 13.

V° B°



Firmado digitalmente por BIANCHI  
GAINZA DE URRUTIA Rosa Emilia  
FAU 20131372001 hard  
Motivo: Doy V° B°  
Fecha: 29.12.2021 16:46:00 -05:00

## MODULO III NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES

### SÍLABO NEGOCIACIONES COMERCIALES INTERNACIONALES III

#### I. DATOS GENERALES

2.1	Nombre del Módulo	:	Negociaciones Comerciales Internacionales
2.2	Nombre del Curso	:	Negociaciones Comerciales Internacionales III
2.3	Cronograma (Semana 07)	:	Inicio – 14/02/2022 Término – 18/02/2022
2.4	Total de Horas	:	40 horas académicas

#### II. SUMILLA

Sumilla
<p>El sílabo del curso Negociaciones Comerciales Internacionales III (Módulo III, Negociaciones Comerciales Internacionales), forma parte del área de formación especializada. Es de carácter teórico-práctico. El propósito del curso es brindar a los participantes conocimientos necesarios para una rápida inserción especializada a la política comercial desarrollada por el Perú y a las Negociaciones Comerciales Internacionales, permitiéndoles familiarizarse con la estrategia desarrollada por el país y los principales temas negociados en los acuerdos comerciales suscritos por el Perú, sus contenidos y utilidad para la apertura comercial, desarrollo del comercio exterior peruano y del país.</p> <p>El curso desarrollará V Unidades, según se indica:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>I. Defensa Comercial</li> <li>II. Propiedad Intelectual</li> <li>III. Contratación Pública</li> <li>IV. Laboral</li> <li>V. Servicios Sectoriales (Turismo)</li> </ul>

#### III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Competencias del curso/módulo			
N°	Competencia General del Curso	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Analiza y desarrolla la política comercial del Perú y las herramientas de las negociaciones comerciales internacionales del Perú, en materia de Medidas de Defensa Comercial, Propiedad Intelectual, Contrataciones Públicas, condiciones laborales y participación en el mercado turístico, tomando en cuenta un marco normativo actualizado, con el propósito de propiciar competitividad y oportunidades a las empresas del	1.1  1.2  1.3	Identifica las Medidas de Defensa Comercial y los efectos económicos para las empresas del país en los acuerdos internacionales.  Identifica los Derechos y Políticas de Protección de la Propiedad Intelectual con el propósito de identificar los beneficios en las Negociaciones Comerciales Internacionales.  Analiza las condiciones y alcances para las Contrataciones Públicas con agencias internacionales con el propósito de desarrollar propuestas de ventas para las Micro, pequeñas y medianas empresas.

	país.	1.4	Analiza las características de la situación laboral en el Perú para responder a las preocupaciones comerciales, tomando en cuenta los estándares laborales establecidos en los Acuerdos Comerciales.
		1.5	Analiza del panorama turístico del Perú para el desarrollo de emprendimientos empresariales en dicho sector.

#### IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I DEFENSA COMERCIAL				
<b>Competencia específica:</b> 1.1				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento de las medidas de Defensa Comercial, características, alcances y efectos económicos a partir de su consideración en los acuerdos internacionales.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1	8Hrs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Medidas de defensa comercial: Aspectos generales.</li> <li>Conceptos básicos y disposiciones sustantivas:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>Medidas antidumping.</li> <li>Derechos Compensatorias.</li> <li>Salvaguardias.</li> </ul> </li> <li>Negociaciones comerciales en el ámbito de defensa comercial a nivel multilateral, regional y bilateral.</li> <li>Efectos económicos de las medidas de defensa comercial.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de la asignatura a través del sílabo.</li> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURAS OBLIGATORIAS:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Módulo 3: "Excepciones a los principios básicos de la OMC" del curso en línea de Introducción a la OMC. Págs. 31 a 39.</li> </ul>				
<b>LECTURAS RECOMENDADAS:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Módulo 5 "Medidas comerciales correctivas " del curso en línea de "Los Acuerdos Multilaterales sobre el Comercio"</li> <li>Informe sobre el comercio mundial 2009 "Compromisos de política comercial y medidas de contingencia" <a href="http://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr09_s.htm">http://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr09_s.htm</a></li> <li>Capítulo 8 del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – EEUU</li> <li><a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&amp;view=category&amp;layout=blog&amp;id=57&amp;Itemid=80">http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&amp;view=category&amp;layout=blog&amp;id=57&amp;Itemid=80</a></li> </ul>				

**PÁGINAS WEB DE LA OMC:**

- Antidumping: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/adp\\_s/adp\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/adp_s/adp_s.htm)
- Subvenciones y Medidas Compensatorias: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/scm\\_s/scm\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/scm_s/scm_s.htm)
- Salvaguardias: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/safeg\\_s/safeg\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/safeg_s/safeg_s.htm)

**NORMATIVA NACIONAL:**

- [http://www.indecopi.gob.pe/0/modulos/JER/JER\\_Interna.aspx?ARE=0&PFL=5&JER=78](http://www.indecopi.gob.pe/0/modulos/JER/JER_Interna.aspx?ARE=0&PFL=5&JER=78)

## UNIDAD II PROPIEDAD INTELECTUAL

**Competencia específica:** 1.2

**Producto:**

- Descripción y comprensión de los Derechos de Propiedad Intelectual en las Negociaciones Comerciales Internacionales.

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
2	8Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relevancia de los derechos de propiedad intelectual en el entorno de las negociaciones internacionales.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Derecho de propiedad industrial</li> <li>- Derecho de autor.</li> <li>- Derechos conexos.</li> </ul> </li> <li>- Evolución de protección y negociación en foros multilaterales.</li> <li>• Debate:                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Temas en negociación en el plano multilateral.</li> <li>- Temas de particular sensibilidad para la sociedad, en actual negociación.</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>

### BIBLIOGRAFÍA

**LECTURA OBLIGATORIA**

- FERNANDEZ NOVOA, Carlos, OTERO LASTRES, José Manuel y BOTANA AGRA, Manuel. Manual de la Propiedad Industrial

**LECTURA RECOMENDADA**

- ADPIC:

- [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/trips\\_s/trips\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/trips_s/trips_s.htm)
- Principios Básicos de la Propiedad Industrial. En: [http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/es/intproperty/895/wipo\\_pub\\_895.pdf](http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/es/intproperty/895/wipo_pub_895.pdf)
- WIPO Intellectual Property Handbook: Policy, Law and Use. Chapters 3 and 5.
- En <http://www.wipo.int/export/sites/www/about-ip/en/iprm/pdf/ch3.pdf>
- Principios Básicos del Derecho de Autor y los Derechos Conexos. En: [http://www.wipo.int/freepublications/es/intproperty/909/wipo\\_pub\\_909.html](http://www.wipo.int/freepublications/es/intproperty/909/wipo_pub_909.html)
- Taubman, Antony, Hannu Wager and Jayashree Watal (Eds.): A Handbook on the WTO TRIS Agreement, Cambridge University Press, 2012, Chapter 1.

UNIDAD III CONTRATACIÓN PÚBLICA				
<b>Competencia específica:</b> 1.3				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Descripción de las obligaciones y alcances de las Contrataciones Públicas para las Micro, pequeña y mediana empresa para venderle a las agencias públicas internacionales.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
3	8Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Alcance e importancia.</li> <li>• Relevancia de las negociaciones internacionales.</li> <li>• Obligaciones multilaterales, regionales y bilaterales.</li> <li>• Principios, disciplinas y métodos de contratación.</li> <li>• Umbrales, niveles de gobierno y excepciones.</li> <li>• Micro, Pequeñas y Medianas Empresas.</li> <li>• Objetivos secundarios de política.</li> <li>• ¿Cómo venderles a las agencias públicas de los Estados Unidos?</li> <li>• Conclusiones.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Diálogo participativo.</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURA OBLIGATORIA</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="https://www.oecd.org/gov/ethics/OCDE-Recomendacion-sobre-Contratacion-Publica-ES.pdf">https://www.oecd.org/gov/ethics/OCDE-Recomendacion-sobre-Contratacion-Publica-ES.pdf</a></li> <li>• <a href="http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/la-contratacion-publica-en-el-">http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/governance/la-contratacion-publica-en-el-</a></li> </ul>				

peru_9789264281356-es#.WibW1UqWaUk#page1 <ul style="list-style-type: none"> <li>The Size of Government Procurement Markets</li> <li><a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/manual_vender_eeuu.html">http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/manual_vender_eeuu.html</a></li> <li><a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/alianza/Guia_Compras_Publicas_Alianza_del_Pacifico.pdf">http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/alianza/Guia_Compras_Publicas_Alianza_del_Pacifico.pdf</a></li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Las compras públicas como herramienta de desarrollo en América Latina y el Caribe: <a href="http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14876.pdf">http://www19.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2014/14876.pdf</a></li> </ul>
---

UNIDAD IV LABORAL				
<b>Competencia específica:</b> 1.4				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>Interpretación de la situación laboral en el Perú y los retos que ella depara a partir de las preocupaciones en los acuerdos comerciales.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4	4 Hrs.	Situación laboral en el Perú <ul style="list-style-type: none"> <li>Relación Comercio – Derecho Laboral</li> <li>OMC - OIT</li> <li>Estándares laborales - TLC</li> <li>Estadísticas.</li> </ul> Disposiciones en acuerdos comerciales: <ul style="list-style-type: none"> <li>Implicancias para el Perú.</li> <li>Diferencias en principales acuerdos comerciales.</li> <li>Preocupaciones comerciales.</li> <li>Retos para el Perú.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> <li>Casos prácticos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<p><b>LECTURA OBLIGATORIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo y su seguimiento. (<a href="http://www.oit.org">http://www.oit.org</a>)</li> <li>Capítulo 17 del Acuerdo de Promoción Comercial Perú – Estados Unidos (<a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe">www.acuerdoscomerciales.gob.pe</a>).</li> <li>Capítulo 16 del Tratado de Libre Comercio Perú – Canadá y Acuerdo de Cooperación Laboral entre Canadá y el Perú (<a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe">www.acuerdoscomerciales.gob.pe</a>).</li> <li>Capítulo 18 del Acuerdo de Libre Comercio Perú – Corea (<a href="http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe">www.acuerdoscomerciales.gob.pe</a>).</li> </ul>				

- Título IX del Acuerdo Comercio Perú y la Unión Europea y sus Estados Miembros (www.acuerdoscomerciales.gob.pe)
- Labour standards in international trade agreements: an assessment of the arguments.
- Trade and Labour under the WTO and the FTAs, Centre for WTO studies.
- Trade Agreement and their relation to labour standards, ICTSD.

**LECTURA RECOMENDADA**

- [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/utw\\_chap4\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/utw_chap4_s.pdf)
- [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/coher\\_s/wto\\_ilo\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/coher_s/wto_ilo_s.htm)
- [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/tif\\_s/bey5\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/tif_s/bey5_s.htm)
- <http://economieportadaalta.blogspot.com/2012/05/dumping-social.html>
- [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dispu\\_s/cases\\_s/ds246\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dispu_s/cases_s/ds246_s.htm)
- <http://www.oit.org/global/standards/information-resources-and-publications/free-trade-agreements-and-labour-rights/lang--es/index.htm>
- <http://www.ilo.org/public/spanish/wcsdg/docs/report.pdf>
- [http://www.ifef.es/portalemplo/pdf/rsocial/normativa/internacional/declaracion\\_oit.pdf](http://www.ifef.es/portalemplo/pdf/rsocial/normativa/internacional/declaracion_oit.pdf)
- [http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/ecocri/eus/Gutierrez\\_Hurtado\\_y\\_Lobejon.pdf](http://pendientedemigracion.ucm.es/info/ec/ecocri/eus/Gutierrez_Hurtado_y_Lobejon.pdf)
- <https://wilfredosanguinetti.files.wordpress.com/2011/06/derechos-laborales-y-comercio-internaconal-oscar-ermida.pdf>
- <http://www.oecd.org/employment/emp/1888610.pdf>
- [http://www.cepal.org/de/agenda/6/44276/Toyama\\_Presentation.pdf](http://www.cepal.org/de/agenda/6/44276/Toyama_Presentation.pdf)
- [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/whatis\\_s/10thi\\_s/10thi03\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/10thi_s/10thi03_s.htm)
- [http://www.wto.org/spanish/res\\_s/publications\\_s/wtocan\\_s.pdf](http://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtocan_s.pdf)

UNIDAD V SERVICIOS SECTORIALES (TURISMO)				
<b>Competencia específica:</b> 1.5				
<b>Producto:</b>				
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Demostración de Propuestas de emprendimiento en el sector turismo tomando en cuenta los datos, normativas de legislación ambiental y Políticas de Calidad Turística en el país.</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
4, 5	12Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Introducción al turismo                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Conceptos clave</li> <li>- Recursos – Atractivos – Producto</li> <li>- El turista</li> <li>- Sistema turístico</li> <li>- Cifras del turismo en el Perú</li> <li>- Impactos económicos del turismo</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>• Dialogo participativo</li> <li>• Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>• Casos de procesos de negociación a nivel regional y bilateral.</li> <li>• Planteamiento de casos prácticos.</li> <li>• Cálculos de aranceles preferenciales y búsqueda de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sílabo</li> <li>• Diapositiva</li> <li>• Lecturas digitales</li> <li>• Plataforma zoom</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impactos socioculturales del turismo</li> <li>- Impactos medioambientales del turismo</li> <li>• Normatividad turística peruana                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Ley general del turismo</li> <li>- Reglamentos aplicables a la actividad turística</li> <li>- Plan de apoyo a la formalización del sector turismo</li> </ul> </li> <li>• Plan Nacional de Calidad Turística – CALTUR                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Antecedentes</li> <li>- Visión</li> <li>- Misión</li> <li>- Ámbitos de intervención</li> <li>- Componentes</li> </ul> </li> <li>• Legislación Ambiental Aplicables a la actividad Turística                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Política Ambiental del Sector Turismo</li> <li>- Funciones de las entidades del sector turismo</li> <li>- Turismo Sostenible</li> <li>- Ley General del Ambiente</li> <li>- Política Nacional Ambiental</li> <li>- Ley del Sistema Nacional de Gestión Ambiental</li> </ul> </li> <li>• Casos prácticos de emprendimientos en el sector turismo.                             <ul style="list-style-type: none"> <li>- Caso 1:</li> <li>- Caso 2: Girasoles Hotel</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>aranceles aplicados</li> <li>• Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo</li> </ul>	
--	--	--	--	--

### BIBLIOGRAFÍA

#### LECTURA OBLIGATORIA

- Ley general del turismo – Ley 29408  
([http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/LEY\\_GENERAL\\_DE\\_TURISMO\\_LEY29408.pdf](http://www.mincetur.gob.pe/newweb/Portals/0/LEY_GENERAL_DE_TURISMO_LEY29408.pdf))
- Plan Nacional de Calidad Turística – CALTUR

<p>(<a href="http://ww2.mincetur.gob.pe/turismo/lineas-de-intervencion/plan-nacional-de-calidad-turistica/">http://ww2.mincetur.gob.pe/turismo/lineas-de-intervencion/plan-nacional-de-calidad-turistica/</a>)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Glosario básico de la OMT (<a href="http://media.unwto.org/es/content/entender-el-turismo-glosario-basico">http://media.unwto.org/es/content/entender-el-turismo-glosario-basico</a>)</li> <li>Ley General del Ambiente <a href="http://cdam.minam.gob.pe/novedades/leygeneralambiente2.pdf">http://cdam.minam.gob.pe/novedades/leygeneralambiente2.pdf</a></li> </ul> <p><b>LECTURA RECOMENDADA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de apoyo a la formalización en el sector turismo (<a href="http://ww2.mincetur.gob.pe/turismo/proyectos-en-turismo/plan-de-apoyo-a-la-formalizacion-del-sector-turismo/">http://ww2.mincetur.gob.pe/turismo/proyectos-en-turismo/plan-de-apoyo-a-la-formalizacion-del-sector-turismo/</a>)</li> <li>Código ético mundial para el turismo (<a href="http://ethics.unwto.org/es/content/codigo-etico-mundial-para-el-turismo">http://ethics.unwto.org/es/content/codigo-etico-mundial-para-el-turismo</a>)</li> <li>Reglamentos de establecimientos de hospedaje, restaurantes y agencias de viajes y turismo (<a href="http://ww2.mincetur.gob.pe/turismo/normas-legales/prestadores-de-servicios-turisticos/">http://ww2.mincetur.gob.pe/turismo/normas-legales/prestadores-de-servicios-turisticos/</a>)</li> <li>Manuales de buenas prácticas de los diferentes servicios turísticos (<a href="http://ww2.mincetur.gob.pe/turismo/lineas-de-intervencion/plan-nacional-de-calidad-turistica/">http://ww2.mincetur.gob.pe/turismo/lineas-de-intervencion/plan-nacional-de-calidad-turistica/</a>)</li> </ul>
--

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS
<p>El curso se desarrollará empleando el método participativo permanente, a través de la plataforma zoom. Asimismo, se hará uso de materiales audiovisuales como las diapositivas y otros recursos pedagógicos, según lo determina el desarrollo de cada sesión. Las estrategias a emplear para el logro de los aprendizajes serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Participación en videoconferencia</li> <li>Participación individual</li> <li>Exposición de videos</li> <li>Cuestionarios con participación</li> <li>Dinámicas para idear soluciones</li> <li>Revisión de estudios de mercado</li> <li>Análisis de casos</li> <li>Exposición</li> <li>Debate</li> </ul>

## VI. EQUIPOS Y MATERIALES

Plataforma zoom, sílabo, diapositivas, videos, lecturas digitales, pc.

## VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Evaluación Semanal	100%	100%

Normas específicas del Curso/ Módulo
<ol style="list-style-type: none"> <li>Participación permanente del participante (intervenciones en clase)</li> <li>La aprobación del curso será con nota igual o mayor a 13.</li> </ol>





Firmado digitalmente por BIANCHI  
GAINZA DE URRUTIA Rosa Emilia  
FAU 20131372001 hard  
Motivo: Doy V° B°  
Fecha: 29.12.2021 16:47:11 -05:00

## MODULO IV NEGOCIACIÓN

### SÍLABO SIMULACIÓN

#### I. DATOS GENERALES

1.1	Nombre del Módulo	:	Negociación
1.2	Nombre del Curso	:	Simulación
1.3	Cronograma (Semana 08, 09 y 10)	:	Inicio – 21/02/2022 Término – 09/03/2022
1.4	Total de Horas	:	104 horas académicas

#### II. SUMILLA

Sumilla
<p>El curso de Simulación (Módulo IV, Negociación) forma parte del área de formación especializada. Es de carácter teórico-práctico. El curso brinda a los participantes los conocimientos y estrategias para una rápida inserción especializada a la teoría de negociación. Asimismo, el curso desarrollará el Modelo de Harvard para Negociaciones, los conceptos y modelos de "Cross Cultural Negotiation", las diferentes dimensiones de cultura y las anomalías en una negociación, con el propósito de asimilar las bases para definir una estrategia de negociación.</p> <p>El curso, desarrollará III Unidades:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>I. Negociación: Modelo de Harvard y Cross Cultural Negotiation</li> <li>II. Estudios de Casos</li> <li>III. Talleres de negociación</li> </ol>

#### III. COMPETENCIAS DEL CURSO

Competencias del curso/módulo			
N°	Competencia General del Curso	N°	Competencias Específicas del Curso
1	Analiza la teoría de negociación y los casos de negociaciones comerciales internacionales en los que participa el Perú, con el propósito de que los participantes conozcan las características de todo proceso negociador, y preparar estrategias para enfrentar situaciones complejas en una negociación.	1.1	Identifica los Principios y elementos de una Negociación a partir de los Modelo de Hardvar y Cross Cultural Negotiation con el propósito de conocer las características de todo proceso de Negociación.
		1.2	Aplica procedimientos y estrategias de Negociación y solución de diferencias empleando el análisis de casos reales de interés general.
		1.3	Participa en 03 talleres de simulación de Negociación de Comercio Internacional con el propósito de abordar, vender y solucionar controversias, empleando los modelos de negociación desarrollados en clase.

#### IV. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

UNIDAD I MODELO DE HARVARD Y CROSS CULTURAL NEGOTIATION				
<b>Competencia específica:</b> 1.1				
<b>Producto:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Reconocimiento y ejecución de los Modelos de Negociación en las Negociaciones comerciales</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
1, 2, 3 (semana 08)	24Hrs	<ul style="list-style-type: none"> <li>Conceptos Básicos: negociación, características, tipos, equipo negociador, negociador eficaz, margen de negociación, BATNA.</li> <li>Modelo de Negociación de Harvard: principios, 7 elementos, aplicaciones, medición del éxito. Fases y entorno de una negociación (negociación 3D). Estrategias. Tácticas.</li> <li>«Cross Cultural Negotiation»: modelo de clasificación cultural, elementos culturales, dimensiones y dilemas de la cultura.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación de la asignatura a través del sílabo.</li> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
BIBLIOGRAFÍA				
<b>LECTURAS OBLIGATORIAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Negotiation. Bruce Patton. The Handbook of Dispute Resolution.</li> <li>3D Negotiations. Playing the Whole Game. Harvard Business School. David Lax &amp; James Sebenius.</li> <li>Preparing for a meeting: Some practical advice to diplomats. Appiah Pathmarajah.</li> </ul>				
<b>LECTURAS RECOMENDADAS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>The Geography of Thought. How Asians and Westerners Think Differently... and Why. Richard Nisbett. The Free Press.</li> </ul>				

UNIDAD II ESTUDIO DE CASOS				
<b>Competencia específica:</b> 1.2				
<b>Producto:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Ejecución de los modelos de negociación y solución de controversias empleando casuísticas seleccionadas</li> </ul>				
Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos

4, 5, 6, 7, 8 (Semana 09)	40Hrs.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Aspectos Generales.</li> <li>Mecanismo de Solución de Diferencias de la OMC.</li> <li>Procedimientos del Sistema Andino de Solución de Controversias.</li> <li>Solución de Controversias en el marco de los Acuerdos Bilaterales o «TLCs».</li> <li>Experiencia del Perú en diferencias OMC.</li> <li>Casos de interés general.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Casuísticas seleccionadas</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>
------------------------------	--------	---	---	---

### BIBLIOGRAFÍA

#### LECTURA OBLIGATORIA

- Organización Mundial del Comercio, [http://www.wto.org/spanish/thewto\\_s/countries\\_s/peru\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/thewto_s/countries_s/peru_s.htm).
- WTO Dispute Settlement: One-Page Case Summaries 1995-2011.
- EC- SARDINES DS 231, pág. 91
- [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/dispu\\_summary95\\_11\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/dispu_summary95_11_e.pdf).

### UNIDAD III TALLERES DE NEGOCIACIÓN

**Competencia específica:** 1.3

**Producto:**

- Taller 01: Ejecución de la Negociación tomando en cuenta capítulos determinados de un Tratado de Libre Comercio entre los participantes.
- Taller 02: Aplicación del formato Mood Court, simulando en una negociación en un Panel de la OMC.
- Taller 03: Simulación cara-cara ante un Negociador funcionario del MINCETUR

Sesión	N° Horas	Contenido	Actividades de Aprendizaje	Recursos Didácticos
9, 10 (semana 10)	12Hrs.	Se realizan tres talleres de negociación: <ul style="list-style-type: none"> <li>Primer taller: en la que los mismos alumnos negocian disciplinas o capítulos de un Tratado de Libre Comercio.</li> <li>Segundo taller en el que los alumnos negocian bajo formato "mood court" simulando una negociación en un panel de la OMC.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Presentación del tema utilizando diapositivas.</li> <li>Diálogo participativo.</li> <li>Planteamiento de preguntas relacionadas al tema expuesto.</li> <li>Conclusiones a partir de un proceso reflexivo colectivo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Sílabo</li> <li>Diapositiva</li> <li>Lecturas digitales</li> <li>Plataforma zoom</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tercer taller en el que los alumnos se enfrentan a un negociador, funcionario del MINCETUR, en el que discuten disciplinas o capítulos de un Tratado de Libre Comercio.</li> </ul>		
--	--	---	--	--

## V. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS
<p>El curso se desarrollará empleando el método participativo permanente, a través de la plataforma zoom. Asimismo, se hará uso de materiales audiovisuales y diapositivas y otros recursos pedagógicos; según lo determina el desarrollo de cada sesión. Las estrategias a emplear para el logro de los aprendizajes serán:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participación en videoconferencia</li> <li>• Participación individual</li> <li>• Exposición de videos</li> <li>• Cuestionarios con participación</li> <li>• Análisis de casos</li> <li>• Talleres prácticos</li> </ul>

## VI. EQUIPOS Y MATERIALES

Plataforma zoom, sílabo, diapositivas, videos, lecturas digitales, pc.

## VII. EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE

N°	Esquema de Evaluación	Ponderación %	Total
1	Evaluación Semanal	100%	100%

Normas específicas del Curso/ Módulo
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Participación permanente del participante (intervenciones en clase)</li> <li>2. El curso considera 28 hrs académicas más (para su aplicación de manera práctica) distribuidas entre las sesiones líneas arriba mencionadas, según las indicaciones del docente, completando así las 104 hrs, académicas para el desarrollo del curso.</li> <li>3. La aprobación del curso será con nota igual o mayor a 13.</li> </ol>