



“UNIVERSIDAD NACIONAL JOSE FAUSTINO SANCHEZ CARRION”

Facultad de Ciencias Empresariales
E.A.P. NEGOCIOS INTERNACIONALES

SILABO

INTEGRACION Y ACUERDOS INTERNACIONALES

I. DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Código :
1.2. Ciclo : VIII
1.3. Condición : Obligatoria
1.4. Semestre Académico : 2018 - I
1.5. Duración : 17 semanas
1.6. Horas semanales : 5 HT: 3 HP: 2
1.7. Docente : Cinthia V. Varillas Reyes
1.8. Correo : cvarillasreyes@gmail.com

II. SUMILLA

La asignatura de Integración y acuerdos internacionales, es de naturaleza teórica y práctica, tiene por propósito aplicar principios y mecanismos de los diversos acuerdos internacionales en la formulación de programas y proyectos de comercio internacional. Organiza sus contenidos en las siguientes unidades de aprendizaje: I. Marco conceptual de Integración y acuerdos comerciales. II. Principales Tratados de Libre Comercio Suscritos por el Perú. III. Acuerdos Multilaterales. IV. Foro, APEC y Asociación Europea De Libre Comercio.

III. COMPETENCIA DE ASIGNATURA

Discrimina los acuerdos internacionales suscritos por el Perú, asumiendo rol crítico y negociador, teniendo en cuenta beneficios arancelarios en el marco del comercio internacional.

IV. CAPACIDADES

- 1. Reconoce el marco conceptual de Integración y acuerdos comerciales.
2. Aplica los Principales Tratados de Libre Comercio Suscritos por el Perú.
3. Establece Acuerdos Multilaterales.
4. Analiza los Foro, APEC y Asociación Europea De Libre Comercio.

V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS

Table with 4 columns: Semana, Actitudes, Contenidos Conceptuales, Contenidos Procedimentales, Contenidos procedimentales, Horas. It details the program for 'UNIDAD I: MARCO CONCEPTUAL DE INTEGRACION Y ACUERDOS COMERCIALES' across 4 weeks.

<b>UNIDAD II: PRINCIPALES TRATADOS DE LIBRE COMERCIO SUSCRITOS POR EL PERÚ.</b>				
<b>CAPACIDAD:</b> Aplica los acuerdos bilaterales suscritos por el Perú.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	3. Participación activa 4. Trabajo en equipo			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
5	TLC Perú – China TLC Perú - Corea	Explicación de los tratados comerciales. Desarrollo y análisis de TLC Perú-Chile y Perú-México.	Desarrollo de clases	3
			Exposición grupal	2
6	TLC Perú - Singapur	Explicación de los tratados comerciales. Desarrollo y análisis de TLC Perú-Cuba, Perú-Tailandia y Perú-Honduras	Desarrollo de clases	3
			Exposición grupal	2
7	TLC Perú – EE.UU	Elabora un resumen de los tratados y las ventajas y desventajas para los empresarios	Mapas conceptuales	3
			Examen oral	2
8	<b>EXAMEN DEL PRIMER PARCIAL</b>			

<b>UNIDAD III: ACUERDOS MULTILATERALES.</b>				
<b>CAPACIDAD:</b> Establece los acuerdos de la OMC, CAN, MERCOSUR y ALADI, asumiendo una posición negociadora globalizada.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	5. Participación activa 6. Trabajo en equipo			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
9	Tratados establecidos por la Organización Mundial de Comercio	Comenta sobre lo explicado y desarrolla las ventajas y desventajas de la OMC.	Dinámica de grupos	3
			Demostración	2
10	La Comunidad Andina de Naciones	Comenta sobre lo explicado y desarrolla las ventajas y desventajas del CAN	Trabajo en equipo	3
			Dinámica de grupos	2
11	Mercado Común del Sur.	Comenta sobre lo explicado y desarrolla las ventajas y desventajas de MERCOSUR	Mapas conceptuales	3
			Dinámica de grupos	2
12	Asociación Latinoamericana de Integración - ALADI	Comenta sobre lo explicado y desarrolla las ventajas y desventajas de ALADI.	Mapas conceptuales	3
			Exposición grupal	2

<b>UNIDAD IV: FORO, APEC Y ASOCIACION EUROPEA DE LIBRE COMERCIO.</b>				
<b>CAPACIDAD:</b> Valora acuerdos y tratados de cooperación internacional, analizando y asumiendo consecuencias de los tratados en relación a su negociación.				
Semana	Actitudes		Estrategias de Aprendizaje	Horas
	7. Participación activa			
	8. Disposición por aprender			
	Contenidos Conceptuales	Contenidos Procedimentales		
13	Foro de Cooperación Económica Asia – Pacífico.	Determina la facilitación de los negocios.	Exposición dialogada	3
			Trabajo en equipo	2
14	Análisis de las cumbres de Alianza del Pacífico	Realiza informe sobre ventajas y desventajas	Dinámica de grupos	3
			Solución de casos	2
15	Asociación europea de libre comercio AELC (EFTA)	Realiza informes y análisis del tema	Exposición dialogada	3
			Exposición grupal	2
16	<b>EXAMEN DEL SEGUNDO PARCIAL</b>			

## VI. METODOLOGÍA

### 6.1. Estrategias centradas en la enseñanza

- a. Clase magistral
- b. Exposiciones
- c. Inducción

### 6.2. Estrategias centradas en el aprendizaje

- a. Dinámica de Grupos
- b. Estudio de casos
- c. Trabajo en equipo

## VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

- a. Fuentes de información
- b. Pizarra
- c. Equipos informáticos
- d. Multimedia

## VIII. FUENTES DE INFORMACIÓN COMPLEMENTARIAS

### 8.1. Fuentes bibliográfica

1. Gonzales Montenegro Y. (2012). Aprende fácil a exportar e importar: Editorial Macro, 2012.
2. Pérez Vargas, V. (2014). La Convención de Naciones Unidas para la Compraventa Internacional de Mercaderías: necesidad de su ratificación en Costa Rica. Revista judicial (Heredia, Costa Rica) 111:279-292.
3. Karton, J.(2013). The culture of international arbitration and the evolution of contract law. Oxford, U.K., Oxford University Press. 275 p.Cantuarias, F., Stucchi, P. (2008). Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Lima: Contenido y Aplicación. UPC.

## **8.2. Fuentes hemerográficas**

4. Fairlie, A. La Comunidad Andina y la Integración Hemisférica. Themis N° 42

## **8.3. Fuentes electrónicas**

5. [www.oas.org/xxxivga/spanish/reference\\_docs/convencion\\_viena.pdf](http://www.oas.org/xxxivga/spanish/reference_docs/convencion_viena.pdf)
6. <http://export.promperu.gob.pe>
7. Mincetur. (2008). Acuerdos Comerciales. Recuperado el 17.11.2011
8. <http://www.capechi.org.pe/>
9. [www.wto.org](http://www.wto.org)
10. <https://www.cepal.org>
11. [www.fmi.org](http://www.fmi.org)
12. [www.siicex.gob.pe/](http://www.siicex.gob.pe/)
13. <http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe>
14. <http://www.sice.oas.org>

---

Lic. Cinthia Varillas Reyes