



## **SÍLABO**

**ASIGNATURA: EXPORTACION DE PRODUCTOS ARTESANALES**

**CÓDIGO: 7A0304**

### **I. DATOS GENERALES**

1.1	Departamento Académico	:	Gestión Empresarial
1.2	Escuela Profesional	:	Administración de Turismo y Negocios Internacionales
1.3	Carrera Profesional	:	Negocios Internacionales
1.4	Ciclo de estudios	:	X
1.5	Créditos	:	03
1.6	Duración	:	17 semanas
1.7	Horas semanales	:	04
	1.7.1 Horas de teoría	:	02
	1.7.2 Horas de práctica	:	02
1.8	Plan de estudios	:	2010
1.9	Inicio de clases	:	26 de Agosto del 2019
1.10	Finalización de clases	:	21 de Diciembre del 2019
1.11	Requisito	:	Transporte y Distribución Física
1.12	Docentes	:	Mag. Leo Sánchez Niño
1.13	Semestre Académico	:	2019-II

### **II. SUMILLA**

Introducción. Conceptos. Gestión de Productos artesanales tradicionales y no tradicionales para la exportación. Estadística de exportación de Productos artesanales.

Participación de las exportaciones de productos artesanales en el PBI. Requisitos para exportar productos artesanales. Mercados que demandan productos artesanales.

Competitividad de las empresas de productos artesanales. Asociatividad para exportar. La capacidad analítica crítica y administrativa para poder ejecutar evaluaciones de productos adecuados. Los enfoques y procesos para desarrollar un producto y/o servicio de exportación, de cualquier naturaleza y de acuerdo a las exigencias cambiantes de los mercados internacionales. El manejo del lenguaje holístico para investigar, analizar y desarrollar productos que tengan aceptación eficaz en el mercado extranjero. Diseño y gestión de estrategias integradas para la promoción de exportación de artesanías.

### **III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA**

El alumno comprende la importancia de la promoción de exportación, de acuerdo a la oferta exportable de productos no tradicionales del Perú, especialmente artesanales, así como, los enfoques y competencia técnicas referidas al diseño y desarrollo de productos de exportación con una gestión eficaz de calidad.

### **IV. CAPACIDADES**

**C1: Comprende la importancia de la exportación de artesanías en el comercio exterior**

**C2: Analiza el principal instrumento directriz e identifica los beneficios aduaneros y tributarios**

**C3: Identifica los principales elementos de competitividad de las empresas exportadoras de artesanías**

**C4: Aplicar técnicas para identificar principales mercados demandantes de productos artesanales**

### **V. PROGRAMACIÓN DE CONTENIDOS**

<b>UNIDAD I</b>					
<b>EVALUACION DE LAS EXPORTACIONES ARTESANALES PERUANAS DENTRO DEL CONTEXO DEL COMERCIO EXTERIOR PERUANO</b>					
<b>C1: Comprende la importancia de la exportación de artesanías en el comercio exterior</b>					
<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDOS ACTITUDINALES</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
Semana N° 1 26-31 Agosto	Conceptos sobre las artesanías en el mundo	Describe elementos básicos	Participa activamente en la clase. Asiste puntualmente a las clases. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos. Demuestra responsabilidad y respeto.	Elabora cuadro comparativo	04
Semana N° 2 02 -07 Setiembre	Artesanías en el Perú, exportaciones al mundo	Analiza estadísticas del sector		Desarrollo de caso	04
Semana N° 3 09-14 Setiembre	Gestión de Productos artesanales tradicionales y no tradicionales para la exportación	Identifica sus principales elementos		Elabora Cuadro sinóptico	04
Semana N° 4 16-21 Setiembre	Participación de las exportaciones de productos artesanales en el PBI	Explica influencia exportaciones en la economía del país.		Elabora gráfico	04
<b>TRABAJO ACADÉMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° I: CASO Exportación de artesanías del Perú</b>					
<b>Referencias Bibliográficas:</b>					
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2014). Artesanía Perú. Perú: MINCETUR.</li> <li>2. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017). Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2025. Perú: MINCETUR.</li> <li>3. Nagle, T. (2009). Estrategia y Táctica para fijar precios. España: Pearson Education.</li> <li>4. Santa Cruz, A. (2007). Contabilización de Costos de Importación y Exportación. Perú: Instituto Pacífico SAC.</li> </ol>					

**UNIDAD II  
POLITICAS E INSTRUMENTOS DE PROMOCION DE EXPORTACIONES**

**C2: Analiza el principal instrumento directriz e identifica los beneficios aduaneros y tributarios**

<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDOS ACTITUDINALES</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
Semana N° 5 23-28 Setiembre	Requisitos para exportar productos artesanales.	Identifica principales restricciones	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Elabora Cuadro sinóptico	04
Semana N° 6 30 Set-05 Octubre	Plan estratégico Nacional exportador (PENX)	Describe sus principales elementos		Elabora Esquema	04
Semana N° 7 07-12 Octubre	Beneficios aduaneros al sector exportador de artesanías	Describe principales políticas de fomento al sector		Elabora Mapa Conceptual	04
Semana N° 8 14-19 Octubre	Beneficios Tributarios al sector exportador de artesanías	Describe principales políticas de incentivos al sector		Elabora Resumen	04
<b>EXAMEN PARCIAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° I y II</b>					

**Referencias Bibliográficas:**

1. Centro de Comercio Internacional (2011). Política Comercial Nacional para el Éxito de la Exportación. Ginebra: ITC.
2. Czincota, M. (2014). Marketing Internacional. México: Thomson
3. Czinkota, M., Ronkainen, A. & Moffett, M. (2007). Negocios Internacionales. México: Thomson,
4. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2014). Artesanía Perú. Perú: MINCETUR.

**UNIDAD III  
COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DE PRODUCTOS ARTESANALES**

**C3: Identifica los principales elementos de competitividad de las empresas exportadoras de artesanías**

<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDOS ACTITUDINALES</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
Semana N° 9 21-26 Octubre	Competitividad de las empresas de productos artesanales	Identifica sus principales elementos	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Trabajo en equipo	04
Semana N° 10 28 Oct-02 Noviembre	Asociaciones para la exportación de artesanías	Explica la importancia de asociarse para exportar.		Elabora Resumen	04
Semana N° 11 04-09 Noviembre	Selección del Producto	Identifica el procedimiento para su selección.		Elabora Diagrama	04
Semana N° 12 11-16 Noviembre	Determinación del precio	Identifica, analiza y calcula el valor óptimo.		Resuelve Caso práctico	04
<b>TRABAJO ACADEMICO CORRESPONDIENTE A LA UNIDAD N° III: EL CASO SELECCIÓN DE MERCADOS DE EXPORTACION</b>					

**Referencias Bibliográficas:**

1. Santa Cruz, A. (2007). Contabilización de Costos de Importación y Exportación. Perú: Instituto Pacífico SAC.
2. Rodríguez, A. (2009). Cómo realizar una investigación de mercados internacional. Colombia: Alfaomega.
3. Villegas, R. (2011). Artesanías Peruanas. Perú: Fondo Editorial Universidad Inca Garcilazo de la Vega.
4. Zagal, R. (2017). Derecho Aduanero, Operativa de Comercio Exterior y principales instituciones jurídicas aduaneras. Perú: Editorial San Marcos.

**UNIDAD IV  
MERCADOS QUE DEMANDAN PRODUCTOS ARTESANALES**

**C4: Aplicar técnicas para identificar principales mercados demandantes de productos artesanales**

<b>SEMANA</b>	<b>CONTENIDOS CONCEPTUALES</b>	<b>CONTENIDOS PROCEDIMENTALES</b>	<b>CONTENIDOS ACTITUDINALES</b>	<b>CRITERIOS DE EVALUACIÓN</b>	<b>HORAS</b>
Semana N° 13 18-23 Noviembre	Enfoques y procesos para desarrollar un producto de exportación	Identifica y explica las fases de todo el proceso.	Asiste puntualmente a las clases. Participa activamente. Valora la importancia de su formación profesional. Escucha y debate los conocimientos adquiridos. Formula y expresa nuevos conocimientos. Cumple con las tareas asignadas en los plazos previstos.	Elabora Cuadro sinóptico	04
Semana N° 14 25-30 Noviembre	El manejo del lenguaje holístico para investigar, analizar y desarrollar productos que tengan aceptación eficaz en el mercado extranjero	Reconoce la importancia del manejo holístico para el desarrollo de productos de exportación		Elabora Mapa Conceptual	04
Semana N° 15 02-07 Diciembre	Ferias internacionales de artesanía	Explica la importancia de este instrumento para potenciar las exportaciones artesanales		Elabora Resumen	04
Semana N° 16 09 – 14 Diciembre	Seguros de Crédito a la Exportación	Describe su importancia para el sector artesanal.		Resuelve ejercicio	04
<b>EXAMEN FINAL: Evaluación correspondiente a la Unidad N° III y IV</b>					
Semana N° 17 16-21 Diciembre	<b>Exámenes sustitutorios y aplazados</b>				
<b>Referencias Bibliográficas:</b>					
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Czinkota, M., Ronkainen, A. &amp; Moffett, M. (2007). Negocios Internacionales. México: Thomson,</li> <li>2. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2014). Artesanía Perú. Perú: MINCETUR.</li> <li>3. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017). Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2025. Perú: MINCETUR.</li> <li>4. Nagle, T. (2009). Estrategia y Táctica para fijar precios. España: Pearson Education.</li> </ol>					

## VI. METODOLOGÍA

### 6.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Los estudiantes aplicaran las diferentes técnicas de estudio, memorización; elaboración de organizadores visuales, ensayos científicos, organizaciones grupales, mesas redondas, informes de laboratorio, lecturas y audición de libros digitales, búsqueda de información en bibliotecas digitales y físicas.

### 6.2 Estrategias centradas en la enseñanza

El docente se constituye en un auténtico mediador entre la cultura, la ciencia, los saberes académicos y las expectativas de aprendizaje de los estudiantes; por ello organiza, orienta y facilita, con iniciativa y creatividad el proceso de construcción de conocimientos de sus estudiantes, así como la formación actitudinal del futuro profesional. Para ello utiliza estrategias de enseñanza novedosas centradas en: a) Estrategias convencionales: Lluvia de ideas, ilustraciones, clases prácticas, talleres, aprendizaje cooperativo, resolución de ejercicios y problemas; y b) Recursos visuales: organizadores visuales e infografías.

## VII. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE

Las nuevas tecnologías de información nos permiten una mejor comunicación entre los seres humanos y un mayor aprendizaje del mundo circundante. Para ello aplicaremos aquellos sitios web que facilitan el compartir información, la interoperabilidad, el diseño centrado en el usuario y la colaboración en la Word Wide Web. Aplicando el Web 2.0, plataformas virtuales, Google Drive, Google Classroom, Prezi, Cmap Tools y otros.

## VIII. EVALUACIÓN

- De acuerdo al **COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS** de esta Superior Casa de Estudios, en su artículo 13° señala lo siguiente: “Los exámenes y otras formas de evaluación se califican en escala vigesimal (de 1 a 20) en números enteros. La nota mínima aprobatoria es once (11). El medio punto (0.5) es a favor de estudiante”.
- Del mismo modo, en referido documento en su artículo 16°, señala: “Los exámenes escritos son calificados por los profesores responsables de la asignatura y entregados a los alumnos y las actas a la Dirección de Escuela Profesional, dentro de los plazos fijados”



- Asimismo, el artículo 36° menciona: “La asistencia de los alumnos a las clases es obligatoria, el control corresponde a los profesores de la asignatura. Si un alumno acumula el 30% de inasistencias injustificadas totales durante el dictado de una asignatura, queda inhabilitado para rendir el examen final y es desaprobado en la asignatura, sin derecho a rendir examen de aplazado, debiendo el profesor, informar oportunamente al Director de Escuela”
- La evaluación de los estudiantes, se realizará de acuerdo a los siguientes criterios:

N°	CÓDIGO	NOMBRE DE LA EVALUACIÓN	PORCENTAJE
01	EP	EXAMEN PARCIAL	30%
02	EF	EXAMEN FINAL	30%
03	TA	TRABAJOS ACADÉMICOS	40%
<b>TOTAL</b>			<b>100%</b>

La Nota Final (NF) de la asignatura se determinará en base a la siguiente manera:

$$NF = \frac{EP*30\%+EF*30\%+ TA*40\%}{100}$$

**Criterios:**

- EP = De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- EF = De acuerdo a la naturaleza de la asignatura.
- TA = Los trabajos académicos serán consignadas conforme al COMPENDIO DE NORMAS ACADÉMICAS de esta Superior Casa de Estudios, según el detalle siguiente:
  - a) Prácticas Calificadas.
  - b) Seminarios calificados.
  - c) Exposiciones.
  - d) Trabajos monográficos.
  - e) Investigaciones bibliográficas.
  - f) Otros que se crea conveniente de acuerdo a la naturaleza de la asignatura.

## IX. FUENTES DE INFORMACIÓN

### 9.1 Bibliográficas:

1. Centro de Comercio Internacional (2016). Política Comercial Nacional para el Éxito de la Exportación. Ginebra: ITC.
2. Czincota, M. (2014). Marketing Internacional. México: Thomson
3. Czinkota, M., Ronkainen, A. & Moffett, M. (2014). Negocios Internacionales. México: Thomson,
4. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2014). Artesanía Perú. Perú: MINCETUR.
5. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017). Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2025. Perú: MINCETUR.
6. Nagle, T. (2009). Estrategia y Táctica para fijar precios. España: Pearson Education.
7. Santa Cruz, A. (2007). Contabilización de Costos de Importación y Exportación. Perú: Instituto Pacífico SAC.
8. Rodríguez, A. (2009). Cómo realizar una investigación de mercados internacional. Colombia: alfaomega
9. Villegas, R. (2011). Artesanías Peruanas. Perú: Fondo Editorial Universidad Inca Garcilazo de la Vega.
10. Zagal, R. (2017). Derecho Aduanero, Operativa de Comercio Exterior y principales instituciones jurídicas aduaneras. Perú: Editorial San Marcos.

### 9.2 Electrónicas:

1. <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>
2. <http://www.adexperu.org.pe/>
3. <http://www.promperu.gob.pe/>
4. <http://www.comexperu.org.pe/>
5. <http://www.camaralima.org.pe/>
6. <http://www.aduanet.gob.pe/orientacAduana/index.html>
7. <http://www.ohperu.com/empresas/agenadua.htm>

### Criterios:

- Se utilizará las Normas APA (Última Edición) para las referencias bibliográficas y electrónicas.

Lima, 26 de agosto del 2019

.....  
**FIRMA**

.....  
**NOMBRE DEL DIRECTOR DE  
DEPARTAMENTO ACADÉMICO**

Código.....

Correo.....

.....  
**FIRMA**

**Sánchez Niño, Leo Marini**

.....  
**NOMBRE DEL DOCENTE**

**2009151 lsanchez@unfv.edu.pe**

Código..... Correo.....

*Fecha de recepción del sílabo:*