



SÍLABO

ASIGNATURA: Gestión de Negocios de Exportación

CÓDIGO: 101337

I. DATOS GENERALES

| | |
|-------------------------------|--|
| 1.1. Departamento Académico | Gestión Empresarial |
| 1.2. Escuela Profesional | Turismo y Negocios Internacionales |
| 1.3. Programa de estudios | Negocios Internacionales |
| 1.4. Plan de estudios | 2019 |
| 1.5. Ciclo de estudios | Sexto |
| 1.6. Créditos | 02 |
| 1.7. Requisito | Gestión de Negocios de Importación |
| 1.8. Modalidad | Presencial |
| 1.9. Semestre académico | 2023-II |
| 1.10. Duración | 16 semanas |
| 1.11. Horas semanales | 1.11.1. Horas De Teoría: 01 Horas 1.11.2. Horas De Práctica: 02 Horas |
| 1.12. Horario | Martes 10:30 a 13:00 |
| 1.13. Inicio de clases | 02 de octubre del 2023 |
| 1.14. Terminó de clases | 20 de enero del 2024 |
| 1.15 Docente coordinador | Robert Chavez Mayta - rchavezm@unfv.edu.pe |
| 1.16 Docente de la asignatura | Robert Chavez Mayta - rchavezm@unfv.edu.pe |

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios de especialidad, es teórico – práctica y tiene el propósito reconocer y aplicar los conocimientos para el diseño de la realización de exportación de un producto acorde con las tendencias mundiales, regionales y nacionales, adaptado al entorno que se desenvuelve. El objetivo se centra en simular en equipos la realización de un proceso integral de exportación. Desarrolla las siguientes unidades aprendizaje: 1.- Análisis del potencial exportador peruano y plan de negocios; 2.- Instrumentos reguladores en los mercados internacionales; 3. Estrategia e investigación de mercado para la comercialización de productos de exportación; 4.- Logística y análisis de costos en las exportaciones la muestra, trabajo de campo e informe de la investigación.

III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

- Descubre, analiza y desarrolla criterios para gestionar y dirigir estratégicamente las organizaciones de negocios a nivel internacional, a través de la toma de decisiones que contribuyan a la solución de problemas.

IV. UNIDADES DE APRENDIZAJE

| UNIDAD 1: ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR PERUANO Y PLAN DE NEGOCIOS | | | | | |
|---|---|---|---------------------------|----------------|----------------------------|
| <i>Logro de aprendizaje:</i> Descubre, analiza y desarrolla criterios para gestionar y dirigir estratégicamente las organizaciones de negocios a nivel internacional, a través de la toma de decisiones que contribuyan a la solución de problemas. | | | | | |
| SEMANA | Contenido Temático | Sesiones de Aprendizaje) | Recursos | Tipo de Sesión | Evidencia de Aprendizaje |
| N°01 02 al 08 de octubre | Presentación del sílabo: Competencia, capacidades y contenidos. | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Análisis de casos |
| N°02 09 al 15 de octubre | Políticas de promoción de exportaciones del Perú. | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Análisis de casos |
| N°03 16 al 22 de octubre | La oferta de productos nacionales de exportación tradicionales y no tradicionales por sectores productivos. | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Trabajo en equipo -Informe |
| N°04 23 al 29 de octubre | Los principales instrumentos de promoción de exportaciones a través de PROMPERU y OCEX. | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Trabajo en equipo -Informe |

| UNIDAD 2: INSTRUMENTOS REGULADORES EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES | | | | | | |
|--|---|---|---------------------------|----------------|--------------------------------|--|
| <i>Logro de aprendizaje:</i> Analiza y desarrolla los criterios para innovar, formular y desarrollar soluciones orientadas a satisfacer las necesidades del mercado internacional en diferentes escenarios organizacionales, geopolíticos y culturales; a partir del aprovechamiento efectivo de los RR. HH y las Tics | | | | | | |
| SEMANA | Contenido Temático | Sesiones de Aprendizaje) | Recursos | Tipo de Sesión | Evidencia de Aprendizaje | |
| N°05 30 de octubre al 05 de noviembre | Marco de norma SAFE | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Análisis de casos | |
| N°06 06 al 12 de noviembre | Arancel y tarifa aduanera | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Análisis de casos | |
| N°07 13 al 19 de noviembre | Subvenciones y Tipo de Cambio | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Trabajo en equipo - Informe | |
| N°08 20 al 26 de noviembre | Restricciones y cuotas- contingentes | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Trabajo en equipo - Informe | |
| EVALUACIÓN PARCIAL (UNIDAD N°1 -2) | | | | | | |

| UNIDAD 3: ESTRATEGIA E INVESTIGACIÓN DE MERCADO PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN | | | | | | |
|---|--|--|---------------------------|----------------|----------------------------|--|
| <i>Logro de aprendizaje:</i> Analiza y desarrolla criterios para Formular, ejecutar y evaluar proyectos empresariales y desarrollar la investigación científica en el campo de los Negocios Internacionales | | | | | | |
| SEMANA | Contenido Temático | Sesiones de Aprendizaje) | Recursos | Tipo de Sesión | Evidencia de Aprendizaje | |
| Nº09 27 de noviembre al 03 de diciembre | Estrategias de marketing internacional | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión. | PPT Videos Lecturas | Presencial | Análisis de casos | |
| Nº10 04 al 10 de diciembre | Creación de la marca | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Análisis de casos | |
| Nº11 11 al 17 de diciembre | Estrategias de competitividad – Visitas empresariales nacional e internacional | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Trabajo en equipo -Informe | |
| Nº12 18 al 24 de diciembre | Comercialización de productos | Saberes previos Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión | PPT Videos Lecturas | Presencial | Trabajo en equipo -Informe | |

| UNIDAD 4: LOGÍSTICA Y ANÁLISIS DE COSTOS EN LAS EXPORTACIONES LA MUESTRA | | | | | | |
|--|---|---|---------------------------|----------------|----------------------------|--|
| <i>Logro de aprendizaje:</i> Resuelve problemáticas de diseño arquitectónico en el ámbito de los negocios internacionales, de acuerdo con el espacio, forma y función. | | | | | | |
| SEMANA | Contenido Temático | Sesiones de Aprendizaje) | Recursos | Tipo de Sesión | Evidencia de Aprendizaje | |
| Nº13 25 al 31 de diciembre | Calculando costos y gastos de exportación | Saberes previos. Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión. | PPT Vídeos Lecturas | Presencial | Análisis de casos | |
| Nº14 01 al 07 de enero | Logística Internacional | Saberes previos. Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión. | PPT Vídeos Lecturas | Presencial | Análisis de casos | |
| Nº15 08 al 14 de enero | Exportación de productos | Saberes previos. Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión. | PPT Vídeos Lecturas | Presencial | Trabajo en equipo -Informe | |
| Nº16 15 al 21 de enero | Operatividad del comercio internacional | Saberes previos. Desarrollo de la temática central. Cierre o finalización de la Sesión. | PPT Vídeos Lecturas | Presencial | Trabajo en equipo -Informe | |
| EVALUACIÓN FINAL (UNIDAD N°3 -4) | | | | | | |



V. METODOLOGÍA

5.1 Estrategias centradas en el aprendizaje

Los estudiantes aplicaran las diferentes técnicas de estudio, 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.

5.2 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; c) Visitas empresariales nacional e internacional.

5.3 Línea de investigación según Programa de Estudios

- Gestión empresarial e inclusión social
- Internacionalización de Mypes y Pymes
- Herramientas informáticas para una gestión eficiente y transparente
- Economía pública e Internacional

5.4 Acciones vinculadas al Aprendizaje en Servicio- Responsabilidad Social Universitaria

Durante el proceso de ejecución de la experiencia curricular, se puede considerar el Aprendizaje en Servicio, propuesta educativa que combina procesos de aprendizaje y de servicio a la comunidad en un solo proyecto articulado en el que los estudiantes se forman al trabajar sobre necesidades reales al trabajar sobre necesidades reales del entorno con la finalidad de mejorarlo (Responsabilidad Social Universitaria).

VI. EVALUACIÓN

- De acuerdo con el Compendio de Normas Académicas de esta Casa Superior 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 del estudiante”.



- Del mismo modo, el 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 con los siguientes criterios:

| Nº | CÓDIGO | NOMBRE DE LA EVALUACIÓN | PORCENTAJE |
|--------------|--------|-------------------------|-------------|
| 01 | EP | EVALUACIÓN PARCIAL | 30% |
| 02 | EF | EVALUACIÓN FINAL | 30% |
| 03 | TA | TRABAJOS ACADÉMICOS | 40% |
| TOTAL | | | 100% |

La Nota Final (NF) de la asignatura se determinará de acuerdo con la siguiente manera:

$$NF = EP * 30 \% + EF * 30\% + TA * 40\%$$

VII. FUENTES DE INFORMACIÓN

7.1 Básica

- Ruibal, A. (2001). *Gestión Logística de la Distribución Física Internacional*. Bogotá, Editorial Norma.
- Franco (2000). *Planes de negocios: una metodología alternativa*. Lima: Universidad del Pacífico
- Stoner (1996). *Administración*. México: McGraw-Hill
- Valera (2001). *Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá: Pearson
- Hidalgo (2002). *La gestión de la innovación y la tecnología en las organizaciones*. Madrid, Pirámide.

7.2 Complementaria

- INEI, Instituto nacional de estadística e Informática. www.inei.gob.pe
- MINCETUR, Ministerio de Comercio Exterior, Turismo, www.mincetur.gob.pe
- OMC, Organización Mundial de Comercio www.wto.org/indexsp
- SUNAT, Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria
<http://www.sunat.gob.pe/operatividadaduanera/>



Lima, 02 de octubre de 2023



Dr. Carlos Tello Malpartida
Director del Departamento Académico
Código: 86304
Correo electrónico: ctello@unfv.edu.pe

Nombres y apellidos del docente
Docente: Robert Chavez Mayta
Código: 2009009.
Correo electrónico: rchavezm@unfv.edu.pe