



SÍLABO

ASIGNATURA: Exportación de Productos Agrícolas y Artesanales

CÓDIGO: 101328

I. DATOS GENERALES

| | |
|-------------------------------|---|
| 1.1. Departamento Académico | Gestión Empresarial |
| 1.2. Escuela Profesional | Administración de Turismo y Negocios Internacionales |
| 1.3. Programa de estudios | Negocios Internacionales |
| 1.4. Plan de estudios | 2019 |
| 1.5. Ciclo de estudios | X |
| 1.6. Créditos | 3 |
| 1.7. Requisito | Costos y Presupuestos para los Negocios Internacionales |
| 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 : 2 Horas |
| | 1.11.2. Horas De Práctica : 2 Horas |
| 1.12. Horario | Martes 18:00 -19:40, Viernes 18:00 -19:40 |
| 1.13. Inicio de clases | 02 de octubre del 2023 |
| 1.14. Termino de clases | 20 de enero del 2023 |
| 1.15 Docente coordinador | Dr. Miguel Angel Pazos Almeyda mpazosa@unfv.edu.pe |
| 1.16 Docente de la asignatura | Dr. Miguel Angel Pazos Almeyda mpazosa@unfv.edu.pe |

II. SUMILLA

La asignatura pertenece al área curricular de estudios de especialidad, es teórico – práctica y tiene el propósito de comprender la importancia de la promoción de exportación de acuerdo a la oferta exportable de productos agrícolas y artesanales. Desarrolla las siguientes unidades aprendizaje: 1. Conceptos de gestión de productos agrícolas y artesanales para la exportación. 2. Importancia de la agroexportación y exportación de productos artesanales en el desarrollo económico social del país. Enfoque de los procesos para desarrollar un producto de exportación. 3. Las restricciones internacionales, limitaciones nacionales, acuerdos comerciales multilaterales. 4. Exigencias universales y unilaterales.

la tarea académica exigida al estudiante es desarrollar un proyecto de exportación de productos agrícolas y artesanales hacia los productos más vendidos en el Perú.

III. COMPETENCIA DE LA ASIGNATURA

Analiza y evalúa la importancia de las exportaciones de productos agrícolas y artesanales, así como los lineamientos en el establecimiento de políticas y el uso de estrategias y la capacidad de desenvolvimiento.



IV. UNIDADES DE APRENDIZAJE

| <p>UNIDAD 1: CONCEPTOS DE GESTIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y ARTESANALES PARA LA EXPORTACIÓN. LOGRO DE APRENDIZAJE: Reconoce y expone los elementos necesarios que le permitan identificar con claridad los objetivos y conceptos de implementar y/o crear un proyecto de exportación de productos agrícolas y artesanales, el lograr satisfacer las necesidades del mercado determinado.</p> | | | | | |
|--|--|--|---|-----------------------|--|
| SEMANA | Contenido Temático | Sesiones de Aprendizaje | Recursos | Tipo de Sesión | Evidencia de Aprendizaje |
| N°01 2-7 de octubre- | Tendencias de la agroexportación. | Análisis de la evolución de la exportación y productos deexportación. | Video: “Antecedentes del comercio internacional” https://youtu.be/JUEZd5q6K_s | Presencial | Prueba de entrada |
| N°02 9 -14 octubre | Conocimientos básicos y Fundamentales de la problemática de la agricultura en el Perú. | Analiza la problemática del sector agroexportador en el Perú y a nivel mundial. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Análisis de casos -Informes de indagación -Cuadros sinópticos |
| N°03 16- 21 octubre | Importancia de la agroexportación en el desarrollo económico y social del país. | Identifican los beneficios de la agroexportación para el desarrollo económico y social del Perú. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Análisis de casos - Cuestionarios resueltos -Informes de indagación |
| N°04 23 -28 octubre | Oportunidades en la agroexportación peruana. | Analiza las principales oportunidades del sector agroexportador peruano. | Video: “como internacionalizar una empresa” https://youtu.be/RvLOcRb74Qk | Presencial | - Análisis de casos - Cuestionarios resueltos -Mapas conceptuales |

UNIDAD 2: IMPORTANCIA DE LA AGROEXPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS ARTESANALES EN EL DESARROLLO ECONÓMICO SOCIAL DEL PAÍS.

Logro de aprendizaje: Explica y expone la Importancia de la agroexportación y exportación de productos artesanales en el desarrollo económico social del país.

| SEMANA | Contenido Temático | Sesiones de Aprendizaje) | Recursos | Tipo de Sesión | Evidencia de Aprendizaje |
|---|--|--|-----------------------------------|----------------|--|
| Nº05 30 octubre - 4 noviembre | Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) Exigencias universales y unilaterales. | Revisión de la planificación nacional respecto a las exportaciones. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | - Análisis de casos - Cuestionarios resueltos - Informes de indagación |
| Nº06 6-11 noviembre | -Productos de agroexportación tradicional y no tradicional. - Balance de agroexportación en los últimos cinco años. | Investiga sobre los productos de agroexportación y su balance comercial. | Diapositivas, Proyector, Pizarra | Presencial | -Análisis de casos - Cuestionarios resueltos -Ensayos |
| Nº07 13- 18 noviembre | Oferta y demanda de productos agroindustriales Acuerdos comerciales multilaterales relacionados a la agroexportación. Visitas a empresas. | Analiza el mercado y los acuerdos comerciales internacional. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | - Análisis de casos -Cuadros sinópticos |
| Nº08 20 -25 noviembre | - Limitaciones nacionales para la agroexportación. - Restricciones internacionales para la agroexportación. | - Limitaciones nacionales para la agroexportación. - Restricciones internacionales para la agroexportación. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Solución del examen |
| EVALUACIÓN PARCIAL (UNIDAD N°1 -2) | | | | | |

UNIDAD 3: LAS RESTRICCIONES INTERNACIONALES, LIMITACIONES NACIONALES, ACUERDOS COMERCIALES MULTILATERALES

Logro de aprendizaje: Reconoce las restricciones internacionales, limitaciones nacionales, acuerdos comerciales multilaterales.

| SEMANA | Contenido Temático | Sesiones de Aprendizaje) | Recursos | Tipo de Sesión | Evidencia de Aprendizaje |
|---|--|--|---|-----------------------|--|
| Nº09 27 noviembre- 2 diciembre | Competitividad de las empresas de productos artesanales- | Identifica sus principales elementos. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Análisis de casos - Cuestionarios resueltos -Mapas conceptuales |
| Nº10 4 - 9 diciembre | Asociaciones para la exportación de artesanías. | Explica la importancia de asociarse para exportar. | Diapositivas, Proyector, Pizarra | Presencial | -Análisis de casos - Cuestionarios resueltos -Informes de indagación -Ensayos |
| Nº11 11 - 16 diciembre | Selección del Producto. | Identifica el procedimiento para su selección. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Análisis de casos -Mapas conceptuales -Ensayos |
| Nº12 18 - 23 diciembre | Determinación del precio. - Términos del comercio internacional - Incoterms 2010 | Identifica, analiza y calcula el valor óptimo. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Análisis de casos - Cuestionarios resueltos -Cuadros sinópticos |

| UNIDAD 4: EXIGENCIAS UNIVERSALES Y UNILATERALES Y LA TAREA ACADÉMICA EXIGIDA AL ESTUDIANTE ES DESARROLLAR UN PROYECTO DE EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS Y ARTESANALES | | | | | |
|--|---|--|---|----------------|--|
| Logro de aprendizaje: Expone y precisa la importancia del uso la técnica como instrumento de gestión, en la evaluación del proyecto de exportación de productos agrícolas y artesanales, en términos casuísticos, propuestos por el profesor. | | | | | |
| SEMANA | Contenido Temático | Sesiones de Aprendizaje) | Recursos | Tipo de Sesión | Evidencia de Aprendizaje |
| Nº13 25 – 30 diciembre | Enfoques y procesos para desarrollar un producto de exportación. | Identifica y explica las fases de todo el proceso. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Análisis de casos - Cuestionarios resueltos -Cuadros sinópticos |
| Nº14 1 – 6 enero | 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. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Análisis de casos - Cuestionarios resueltos -Cuadros sinópticos |
| Nº15 8 – 13 enero | Ferias internacionales de artesanía. | Explica la importancia de este instrumento para potenciar las exportaciones artesanales. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Análisis de casos - Cuestionarios resueltos -Cuadros sinópticos |
| Nº16 15 – 20 enero | Seguros de Crédito a la Exportación. | Describe su importancia para el sector artesana. | Diapositivas, Proyector, Pizarra. | Presencial | -Solución del examen -Exposición del trabajo final |
| 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.

5.3 Línea de investigación según Programa de Estudios

- Gestión Empresarial e Inclusión Social
- Comercio internacional y crecimiento económico
- Internacionalización de las Mypes y Pymes.

5.4 Acciones vinculadas al Aprendizaje en Servicio-AeS(RSU)

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

VIII. EVALUACIÓN

- De acuerdo al 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 a 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

1. Alarcón Jorge, Ordinola Miguel. (2002). "Mercadeo de Productos Agropecuarios". La Molina. UNALM.
2. Centro de Comercio Internacional (2011). "Política Comercial Nacional para el Éxito de la Exportación". Ginebra: ITC.
3. CBI y PROTRADE (1997). "Exporting Fresh Fruit and Vegetables". Holanda: CBI/COLEACP/PROTRADE.
4. Czinkota Michael, Ronkainen Ilkka. (2013). "Marketing Internacional". México: CENGAGE.
5. D'Alessio Ipinza Fernando, Avolio Alecchi, Beatrice. (2017) "Planeamiento Estratégico de la Agroexportación de Frutas y Hortalizas Frescas en el Perú". Lima. Edit. CEMTRUM CATOLICA.
6. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2015). "Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2025". Lima: MINCETUR.
7. Tamiotti, L. y Olhoff, A. (2009). "El Comercio y Cambio Climático." Suiza: OMC/PNUMA.
7. Centro de Comercio Internacional (2016). Política Comercial Nacional para el Éxito de la Exportación. Ginebra: ITC.
8. Czincota, M. (2014). Marketing Internacional. México: Thomson
9. Czinkota, M., Ronkainen, A. & Moffett, M. (2014). Negocios Internacionales. México: Thomson,
10. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, (2014). Artesanía Perú. Perú: MINCETUR.
11. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2017). Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2025. Perú: MINCETUR.
11. Nagle, T. (2009). Estrategia y Táctica para fijar precios. España: Pearson Education.
12. Santa Cruz, A. (2007). Contabilización de Costos de Importación y Exportación. Perú: Instituto Pacífico SAC.
13. Rodríguez, A. (2009). Cómo realizar una investigación de mercados internacional. Colombia: Alfaomega
14. Villegas, R. (2011). Artesanías Peruanas. Perú: Fondo Editorial Universidad Inca Garcilazo de la Vega.
15. Zagal, R. (2017). Derecho Aduanero, Operativa de Comercio Exterior y principales instituciones jurídicas aduaneras. Perú: Editorial San Marcos.



7.2 Complementaria

- <http://www.mincetur.gob.pe/newweb/>
- <http://www.adexperu.org.pe/>
- <http://www.promperu.gob.pe/>
- <http://www.comexperu.org.pe/>
- <http://www.camaralima.org.pe/>
- <http://www.aduanet.gob.pe/orientacAduana/index.html>
- <http://www.ohperu.com/empresas/agenadua.htm>
- <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/dl-1086.pdf>
- <https://www.sunafil.gob.pe/noticias/item/3843-regimen-laboral-en-la-micro-y-pequena-empresa-mype.html>
- <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>
- <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/28015.pdf>
- <https://www.pqs.pe/emprendimiento/obligaciones-laborales-para-una-mype>
- Globalización e integración económica. <https://www.youtube.com/watch?v=oOsSHX9AiMU>

Lima, 06 de noviembre del 2023



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

Dr. Miguel Angel Pazos Almeyda
Docente
Código: 2014156
Correo electrónico: mpazosa@unfv.edu.pe