



## I. INFORMACIÓN GENERAL

<b>CURSO</b>	:	Gestión de Calidad en Agronegocios
<b>CÓDIGO</b>	:	AG31
<b>CICLO</b>	:	201401
<b>CUERPO ACADÉMICO</b>	:	<b>Trasmonte Abanto, Teresa Liliana</b>
<b>CRÉDITOS</b>	:	3
<b>SEMANAS</b>	:	15
<b>HORAS</b>	:	3 H (Teoría) Semanal
<b>ÁREA O CARRERA</b>	:	Administración y Agronegocios

## II. MISIÓN Y VISIÓN DE LA UPC

Misión: Formar líderes íntegros e innovadores con visión global para que transformen el Perú.

Visión: Ser líder en la educación superior por su excelencia académica y su capacidad de innovación.

## III. INTRODUCCIÓN

El curso es de carácter teórico y busca capacitar al alumno de la carrera en el manejo de los principales procesos asociados a los requisitos de acceso a los mercados de índole sanitario, fitosanitario y de certificaciones de calidad, así como información de partidas arancelarias e inteligencia comercial en productos previamente seleccionados. Los contenidos temáticos tienen por finalidad que los estudiantes obtengan un conocimiento práctico, manejándose con visión empresarial y valorándolos como fuente de ventaja competitiva para el agroexportador peruano.

## IV. LOGRO (S) DEL CURSO

Al finalizar el curso, el alumno aplica los conocimientos para presentar la hoja de ruta en el cumplimiento de los requisitos de acceso de calidad de un producto, a un mercado específico.

## V. UNIDADES DE APRENDIZAJE

### UNIDAD N°: 1 AGROEXPORTACIONES PERUANAS

#### LOGRO

Al finalizar la unidad, el alumno identifica las principales características del entorno económico del país así como las oportunidades de negocio en base a las tendencias mundiales

#### TEMARIO

- Entorno actual y oportunidades
- Enfoque demanda: Principales Canales
- Gestión de calidad y principales certificaciones

#### HORA(S) / SEMANA(S)

9 horas / 3 semanas

#### **UNIDAD N°: 2 MARCO LEGAL SANITARIO**

##### **LOGRO**

Al finalizar la unidad, el alumno analiza el marco legal sanitario del país, identificando las principales dependencias gubernamentales involucradas en estos procesos a nivel local

##### **TEMARIO**

- SENASA: Inocuidad, fitosanidad, productos orgánicos.
- DIGESA: Alimentos procesados.
- FDA
- Sistema OASIS (Estadísticas de Rechazo)

##### **HORA(S) / SEMANA(S)**

12 horas / 4 semanas

#### **UNIDAD N°: 3 REQUISITOS SANITARIOS**

##### **LOGRO**

Al finalizar la unidad el alumno identifica los principales requisitos y certificaciones necesarias para el acceso a diferentes mercados

##### **TEMARIO**

- Principales requisitos de acceso
- Contexto Mundial: Codex Alimentarius
- Etiquetado
- Certificaciones
- Casuística

##### **HORA(S) / SEMANA(S)**

12 horas/ 4 semanas

#### **UNIDAD N°: 4 HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA COMERCIAL**

##### **LOGRO**

Al finalizar la unidad el alumno diferencia herramientas de inteligencia comercial y valora su utilidad en la implementación en planes de exportación.

##### **TEMARIO**

- Uso de herramientas de inteligencia comercial.
- Tipología de los acuerdos comerciales.
- Normas técnicas peruanas NTP
- Ficha Técnica del Producto.

##### **HORA(S) / SEMANA(S)**

9 horas / 3 semanas

## **VI. METODOLOGÍA**

El curso es de naturaleza teórica, las tareas asignadas buscan afianzar transversalmente las siguientes capacidades: el manejo de la información, el trabajo en equipo, la capacidad de síntesis y la resolución de casos.

El curso se basa en la utilización del Aprendizaje Basado en Proyectos (ABP). El objetivo principal es la elaboración de un proyecto grupal asociado al acceso de un producto y mercado específico cumpliendo los estándares de inocuidad, sanidad y calidad. Para ello contará con la asesoría del profesor quien a lo largo del semestre los orientará en la organización y planificación de la propuesta.

En todas las actividades realizadas se fomentará la participación del estudiante a fin de facilitar la adquisición de las competencias de Gestión de Calidad señalada en el perfil profesional de la carrera.

## VII. EVALUACIÓN

### FÓRMULA

$$10\% (TA1) + 15\% (TP1) + 10\% (TA2) + 10\% (PA1) + 30\% (TF1) + 10\% (PC1) + 15\% (PC2)$$

TIPO DE NOTA	PESO %
PC - PRÁCTICAS PC	10
TA - TAREAS ACADÉMICAS	10
TP - TRABAJO PARCIAL	15
PC - PRÁCTICAS PC	15
TA - TAREAS ACADÉMICAS	10
PA - PARTICIPACIÓN	10
TF - TRABAJO FINAL	30

## VIII. CRONOGRAMA

TIPO DE PRUEBA	DESCRIPCIÓN NOTA	NÚM. DE PRUEBA	FECHA	OBSERVACIÓN	RECUPERABLE
PC	PRÁCTICAS PC	1	Semana 06	Material revisado en clase y adicional entre la semana 01 a la 06	SÍ
TA	TAREAS ACADÉMICAS	1	Semana 07	Promedio de tareas realizadas entre la semana 02 a 07	NO
TP	TRABAJO PARCIAL	1	Semana 08	Presentación del trabajo parcial	NO
PC	PRÁCTICAS PC	2	Semana 14	Material revisado en clase y adicional entre la semana 07 a la 14	SÍ
TA	TAREAS ACADÉMICAS	2	Semana 15	Promedio de tareas realizadas entre la semana 09 a la 15	NO
PA	PARTICIPACIÓN	1	Semana 15	Colaboración en actividades relacionadas con el curso	NO
TF	TRABAJO FINAL	1	Semana 16	Sustentación del trabajo final	NO

## IX. BIBLIOGRAFÍA DEL CURSO

### BÁSICA

BOLAND, Michael (2009) Casos de estrategia de agronegocios internacionales : libro en honor del profesor Ray Goldberg. Kansas : Kansas State University.

(658.93 BOLA)

**RECOMENDADA**

(No necesariamente disponible en el Centro de Información)

ALVARADO LEDESMA, Manuel (2005) Marketing agroindustrial : la cadena de valor en los agronegocios. Buenos Aires : Ariel.

(658.804 ALVA)

MEADE, Brigit y BALDWIN, Tatherine

MOLINARI, Carlos A. J. (2006) Marketing agropecuario. Lima : Thomson Learning.

(658.8 MOLI)

O' BRIEN, Tim y DIAZ, Alejandra