

# SÍLABO

## Plan de Negocios de Exportación

<b>Código</b>	ASUC00999	<b>Carácter</b>	Electivo
<b>Prerrequisito</b>	140 créditos aprobados		
<b>Créditos</b>	3		
<b>Horas</b>	<b>Teóricas</b>	2	<b>Prácticas</b> 2
<b>Año académico</b>	2024		

### I. Introducción

---

Plan de Negocios de Exportación es una asignatura de especialidad de carácter electivo y que desarrolla en un nivel logrado la competencia Gestión de Proyectos. En virtud de lo anterior, su relevancia radica en que permite aplicar estrategias de desarrollo en el sector exportador.

Los contenidos generales que la asignatura desarrolla son los siguientes: potencial exportador peruano; plan estratégico y organizacional; análisis del producto en el mercado objetivo; análisis de la gestión exportadora y análisis y plan financieros.

---

### II. Resultado de aprendizaje de la asignatura

---

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de formular un plan de negocios de exportación.

---

### III. Organización de los aprendizajes

<b>Unidad 1</b>		<b>Duración en horas</b>	16
<b>Potencial exportador peruano</b>			
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de analizar el potencial exportador del país, utilizando las principales herramientas y/o plataformas de inteligencia de mercados internacionales.		
<b>Ejes temáticos</b>	1. Análisis del potencial exportador del país 2. Estrategias de internacionalización 3. Inteligencia de mercados internacionales 4. Iniciando una idea de negocio		

<b>Unidad 2</b> <b>Plan estratégico y organizacional</b>		<b>Duración en horas</b>	16
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de elaborar el plan estratégico y organizacional de una empresa que exporta o tiene como visión futura: la exportación.		
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Plan de negocios de exportación</li> <li>2. Visión, misión y valores</li> <li>3. Análisis interno y externo de una organización</li> <li>4. Objetivos y estrategias</li> <li>5. Plan organizacional de una empresa</li> </ol>		

<b>Unidad 3</b> <b>Análisis del producto en el mercado objetivo</b>		<b>Duración en horas</b>	16
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de evaluar los principales mercados internacionales para elaborar un plan comercial de una empresa que exporta o tiene como visión futura: la exportación.		
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. El perfil del mercado objetivo</li> <li>2. Selección del mercado objetivo internacional</li> <li>3. Medición del mercado internacional</li> <li>4. Análisis de la competencia y <i>benchmarking</i></li> </ol>		

<b>Unidad 4</b> <b>Análisis de gestión exportadora y plan financiero</b>		<b>Duración en horas</b>	16
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	Al finalizar la Unidad, el estudiante será capaz de formular una estructura de costos y precios de exportación, una cotización internacional, identificando los principales ratios financieros para la mejora en la toma de decisiones empresariales.		
<b>Ejes temáticos</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Plan operacional de una empresa exportadora</li> <li>2. Elaboración de estructura de costos y precios de exportación</li> <li>3. Adecuación a normas y requerimientos técnicos internacionales sobre empaque y embalaje</li> <li>4. Implementación de modelo de cotizaciones y contrato de compraventa internacional y manejo documentario</li> <li>5. Tipos y formas de pagos internacionales</li> <li>6. Plan financiero</li> </ol>		

#### IV. Metodología

---

##### **Modalidad Presencial**

En las clases, se considera la participación activa de los estudiantes para desarrollar los contenidos y actividades educativas previstas, contando con la dirección del docente. Las clases se desarrollarán utilizando la metodología colaborativa y experiencial, haciendo uso las siguientes estrategias y/o técnicas:

- aprendizaje orientado en proyectos,
- aprendizaje colaborativo,
- aprendizaje experiencial,
- flipped classroom,

- aprendizaje basado en retos

Se requiere el uso de laboratorios de cómputo conectados a Internet.

## V. Evaluación

### Modalidad Presencial

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / <b>Prueba de desarrollo</b>	<b>0 %</b>	
Consolidado 1 <b>C1</b>	1	Semana 1 - 4	- Trabajo práctico grupal del avance de proyecto: plan de negocios de exportación / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	<b>20 %</b>
	2	Semana 5 - 7	- Evaluación individual teórico -práctico / <b>Prueba de desarrollo</b>	50 %	
Evaluación parcial <b>EP</b>	1 y 2	Semana 8	- Exposición individual del avance del proyecto: plan de negocios de exportación / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>20 %</b>	
Consolidado 2 <b>C2</b>	3	Semana 9 - 12	- Trabajo práctico grupal del avance de proyecto: plan de negocios de exportación / <b>Rúbrica de evaluación</b>	50 %	<b>20 %</b>
	4	Semana 13 - 15	- Evaluación individual teórico -práctico / <b>Prueba de desarrollo</b>	50 %	
Evaluación final <b>EF</b>	Todas las unidades	Semana 16	- Trabajo y exposición grupal: oportunidades de mercados de exportación para microempresas (reto) / <b>Rúbrica de evaluación</b>	<b>40 %</b>	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- <b>Aplica</b>		

\* Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores.

Fórmula para obtener el promedio:

$$PF = C1 (20 \%) + EP (20 \%) + C2 (20 \%) + EF (40 \%)$$

## VI. Bibliografía

### Básica

Morales, C. (2000). *Plan de exportación: lleve sus productos a todo el mundo*. Pearson Educación. <https://asms.short.gy/m6ZRTt>

### Complementaria

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo - Promperú. (2017) *Manual Planex: Plan de Negocio Exportador*. <https://repositorio.promperu.gob.pe/handle/123456789/1781>

## VII. Recursos digitales

Coface. (s.f). *Coface for trade*. <https://www.coface.com/>

ITC. (2019). *TRADE MAP - Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*. <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Santander Trade Markets. (2019). *Herramientas y recursos para ayudar a tu empresa a expandirse globalmente*. <https://santandertrade.com/es/portal/analizar-mercados>

SIICEX. (2021). *Sistema integrado de información de comercio exterior*. <https://www.siicex.gob.pe/siicex/portal5ES.asp?page=160.00000>

Veritrade. (2021). *Información de comercio exterior de Latinoamérica y el mundo*. <https://www.veritrade.com>