

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Nombre de la asignatura	Plan de Negocios de Exportación	Resultado de aprendizaje de la asignatura:	Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de elaborar un plan de negocio de exportación.
Periodo	9	EAP	Economía

COMPETENCIA	CRITERIOS	ESPECIFICACIÓN DEL NIVEL DE LOGRO	
Gestión de Proyectos Formula, evalúa y gestiona proyectos de inversión en diversos sectores económicos.	Evaluación y gestión de proyectos de inversión	Evalúa proyectos de inversión considerando los procesos de tiempo, recursos y riesgos; elaborando los procesos de costos y adquisiciones y determinado los hitos y calidad de los entregables.	3
	Formulación de proyectos de inversión	Formula proyectos de inversión privada o pública, elaborando el estudio de mercado de las iniciativas identificadas.	3

Unidad 1		Nombre de la unidad	Potencial exportador peruano	Resultado de aprendizaje de la unidad	Duración en horas	16	
Se ma na	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)	Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asíncronas de aprendizaje autónomo (Estudiante - Aula virtual)
1	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Presentación del Docente y estudiantes. - Presentación del Sílabo - Evaluación diagnóstica. 	-Al finalizar la sesión el estudiante conoce el sílabo del curso mediante presentaciones y videos. Además de conocer al docente y demás estudiantes.	<ul style="list-style-type: none"> -I: A través de dinámicas activas la docente y los estudiantes se presentan y comparten sus expectativas del curso. -D: A través de una evaluación se desarrolla la evaluación diagnóstica. -C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, sintetizando el curso. 		Aprendizaje colaborativo	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Definiciones generales en los negocios internacionales 	-Al finalizar la sesión el estudiante interpreta las definiciones generales de los NI mediante videos y organizadores del conocimiento.	<ul style="list-style-type: none"> -I: A través de preguntas la docente presenta el tema a los estudiantes -D: Con presentaciones dinámicas se desarrolla el tema. Los estudiantes en equipos investigan algunos conceptos. -C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. <p>EVALUACIÓN DIAGNÓSTICA Evaluación individual teórica / Prueba de desarrollo</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Laboratorio de Cómputo - Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales. 	Aprendizaje basado en problemas (ABP)	
2	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Análisis del potencial exportador del país y la región. - Análisis de la oferta exportable de productos y servicios internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> -Al finalizar la sesión el estudiante analiza y compara la oferta exportable del Perú declarando sus ventajas y desventajas. 	<ul style="list-style-type: none"> -I: A través de un video motivador de una empresa regional exportadora se presenta el tema a los estudiantes -D: Con presentaciones dinámicas se desarrolla el tema. -C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. 		Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Estrategias de internacionalización. 	-Al finalizar la sesión el estudiante diferencia las diferentes estrategias de internacionalización	<ul style="list-style-type: none"> -I: A través de un video motivador de una empresa peruana exportadora se presenta el tema a los estudiantes -D: Con presentaciones dinámicas se desarrolla el tema. Los estudiantes en equipos investigan y comparan las exportaciones por regiones y por países. -C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. 	<ul style="list-style-type: none"> - Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales. 	Aprendizaje basado en investigación (ABI)	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

3	2T	<ul style="list-style-type: none"> - Inteligencia de mercados internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> - Al finalizar la sesión el estudiante evalúa las mega tendencias actuales dentro de los negocios internacionales. - Al finalizar la sesión el estudiante identifica una empresa para elaborar su Planex. 	<ul style="list-style-type: none"> - I: A través de un vídeo motivador de los nuevos negocios del futuro de los NI se presenta el tema a los estudiantes - D: Con presentaciones dinámicas se desarrolla el tema. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. 	<ul style="list-style-type: none"> - Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales. 	<p style="text-align: center;">Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	<p>Plan de negocios</p> <ul style="list-style-type: none"> - Generación de la idea de negocio - Plan de negocios, definición, importancia - Estructura del plan de negocios 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se entusiasma a los estudiantes a identificar una empresa para elaborar su PLANEX - D: Se analiza e identifica mediante preguntas la importancia de un Planex. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se entusiasma a los estudiantes a identificar una empresa para elaborar su PLANEX - D: Se analiza e identifica mediante preguntas la importancia de un Planex. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. 	<ul style="list-style-type: none"> - Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales. 	<p style="text-align: center;">Aprendizaje basado en problemas (ABP)</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
4	2T	<p>Antecedentes de la empresa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Descripción de la empresa. - Datos de la empresa. - Valor agregado. - Análisis del potencial exportador peruano (estructura de las exportaciones e indicadores económicos) <p>Introducción: Hablar sobre la poca comunicación entre la Universidad y las Microempresas para que ellas identifiquen oportunidades de mercados para la exportación. Responder la pregunta: ¿Cómo pueden las universidades ayudar a las Microempresas a identificar oportunidades de mercados de exportación?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estrategias de Internacionalización - Inteligencia de Mercados (análisis de web y herramientas en los negocios internacionales) 	<ul style="list-style-type: none"> - Al finalizar la sesión el estudiante elabora el mapa de antecedentes de la empresa elegida teniendo en cuenta la plantilla del Planex. - Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto. - RETO: Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar el potencial exportador del país, además de conocer y utilizar las principales herramientas virtuales de inteligencia de mercados que se utilizan en los negocios internacionales 	<ul style="list-style-type: none"> - I: A través de un vídeo motivador sobre la importancia de un plan estratégico en los NI se presenta el tema a los estudiantes - D: Con presentaciones dinámicas se desarrolla el tema. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. - C: Se aplica un reto para donde los estudiantes deberán identificar oportunidades de mercados de exportación para microempresas. - PREGUNTAS: Primero se realizará un informe respondiendo las siguientes preguntas. ¿Qué medios utilizan los microempresarios para informarse sobre las oportunidades de mercados para exportar sus productos? Según el medio o medios utilizados ¿qué proceso siguen para identificar oportunidades de mercados para exportar sus productos? ¿Qué medios conocen para identificar oportunidades de mercados para la exportación? ¿Qué medios y procesos, acordes al perfil de la microempresa, se pueden proponer para identificar oportunidades de mercados para exportar sus productos? ¿Qué medios y procesos se pueden proponer para potenciar la comunicación entre la universidad y los microempresarios para asesorarlos en la identificación de oportunidades de mercados para exportar sus productos? - RECURSOS: Se aplica el uso los recursos guía para el reto como: Formulario virtual Google Form Portal y tutoriales del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo MINCETUR Portales y tutoriales de otras instituciones públicas y privadas: PROMPERÚ, CRECEMYPE, ADEX, COMEXPERÚ y CÁMARAS DE COMERCIO. 	<ul style="list-style-type: none"> - Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales. 	<p style="text-align: center;">Clase expositiva / lección magistral (CE-LM) Aprendizaje Basado en retos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	<ul style="list-style-type: none"> - Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se explica el primer control de lectura del curso. - D: Se desarrolla la evaluación / se corrige y retroalimenta el avance del planex por equipo. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. <p>C1 – SC1 Trabajo práctico grupal del avance de proyecto: plan de negocios de exportación / Rúbrica de evaluación</p>	<ul style="list-style-type: none"> - I: Se explica el primer control de lectura del curso. - D: Se desarrolla la evaluación / se corrige y retroalimenta el avance del planex por equipo. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. 	<ul style="list-style-type: none"> - Laboratorio de Cómputo 	<p style="text-align: center;">Aprendizaje Basado en retos</p>	<ul style="list-style-type: none"> - El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

Unidad 2		Nombre de la unidad	Plan estratégico y organizacional	Resultado de aprendizaje de la unidad	Duración en horas		16
Se ma na	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)	Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asíncronas de aprendizaje autónomo (Estudiante - Aula virtual)
5	2T	Plan estratégico y organizacional Plan estratégico - Visión, Misión y Valores.	- Al finalizar la sesión el estudiante elabora la visión y misión de una empresa. - Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	- I: Mediante ejemplos se presenta el tema. - D: Después de una pequeña exposición, dónde se da los lineamientos, en equipos de trabajo elaboran la visión y misión de una empresa, con apoyo de la docente - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.		Aprendizaje experiencial	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos.		- I: Se recogen los avances de los proyectos. - D: Se corrige y retroalimenta el avance del planex por equipo. - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje orientado a proyectos (AOP)	
6	2T	- FODA - Objetivos estratégicos	- Al finalizar la sesión el estudiante identifica las fuerzas FODA de una empresa. - Al finalizar la sesión el estudiante plantea objetivos para una empresa. - Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	- Ideación-RETO: Los equipos elaboran una lluvia de ideas sobre alternativas de solución ael reto utilizando herramientas digitales de aprendizaje como Padlet y Jamboard. - I: Mediante ejemplos se presenta el tema. - D: Después de una pequeña exposición, dónde se da los lineamientos, en equipos de trabajo elaboran el FODA y objetivos de una empresa, con apoyo de la docente - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.		Aprendizaje experiencial Aprendizaje Basado en retos	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos.		- I: Se recogen los avances de los proyectos. - D: Se corrige y retroalimenta el avance del planex por equipo. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje orientado a proyectos (AOP)	
7	2T	- Estrategias Matriz FO-FA-DA-DO Plan organizacional - Estructura de personal. - Plan de recursos humanos.	- Al finalizar la sesión el estudiante elabora estrategias para una empresa. - Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	Solución-reto: Los estudiantes de cada equipo presentará soluciones al reto mediante los avances del informe de un documento compartido (Google Forms) - I: Mediante ejemplos se presenta el tema. - D: Después de una pequeña exposición, dónde se da los lineamientos, en equipos de trabajo elaboran las estrategias de una empresa, con apoyo de la docente C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.		Aprendizaje experiencial Aprendizaje Basado en retos	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

	2P	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos.		- I: Se recogen los avances de los proyectos. - D: Se corrige y retroalimenta el avance del planex por equipo. C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. C1 – SC2 Evaluación individual teórico -práctico / Prueba de desarrollo	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje orientado a proyectos (AOP)	
8	2T	Plan organizacional - Estructura de personal - Plan de recursos humanos	- Al finalizar la sesión el estudiante expone el avance de su proyecto. - Al finalizar la sesión el estudiante elabora el plan de recursos humanos de una empresa.	- C: Prototipo-reto: Los estudiantes presentarán el prototipo a través de una exposición de la primera versión del informe. - I: Se inicia con preguntas de reflexión sobre el tema - D: Se desarrolla las clases, explicando las tareas posteriores. - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM) Aprendizaje Basado en retos	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P			EVALUACIÓN PARCIAL Exposición individual del avance del proyecto: plan de negocios de exportación / Rúbrica de evaluación			

Unidad 3		Nombre de la unidad	Análisis del producto en el mercado objetivo	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de evaluar los principales mercados internacionales, elaborando un plan comercial de una empresa que exporta o tiene como visión futura: la exportación.		Duración en horas	16
Se ma na	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas		Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)	Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asíncronas de aprendizaje autónomo (Estudiante – Aula virtual)
9	2T	Perfil de Mercado objetivo - Investigación de Mercados internacionales - Perfil de Mercado objetivo		- Al finalizar la sesión el estudiante analiza y compara diferentes plataformas de inteligencia se mercados para una adecuada selección de mercados internacionales.	- I: Mediante un vídeo motivador se presenta el tema - D: Se desarrolla la exposición, para luego trabajar en equipos de trabajo, con apoyo de la docente - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.		Aprendizaje colaborativo	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos.		- Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	- I: Se recogen los avances de los proyectos. - D: Se corrige, retroalimenta y se avanza el proyecto por equipos. - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje orientado a proyectos (AOP)	
10	2T	- Selección del mercado objetivo internacional		- Al finalizar la sesión el estudiante selecciona un mercado objetivo teniendo en cuenta la tabla matriz de selección de mercados internacionales.	- I: Se presenta el tema con preguntas de reflexión. - D: Se desarrolla la exposición, para luego trabajar en equipos de trabajo, con apoyo de la docente - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.		Aprendizaje colaborativo	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos.		- Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	- I: Se recogen los avances de los proyectos. - D: Se corrige, retroalimenta y se avanza el proyecto por equipos. - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje orientado a proyectos (AOP)	
11	2T	- Medición del mercado internacional - Análisis de la competencia y benchmarking		- Al finalizar la sesión el estudiante mide un mercado objetivo	- I: Mediante un vídeo instructivo se presenta el tema. - D: Después de una pequeña exposición, se trabaja en equipos de trabajo, con apoyo de la docente	-	Aprendizaje colaborativo	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

			empleando diversos enfoques.	- C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.			desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. Avance del proyecto en equipos.	- Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	Retroalimentación-Reto: El docente brinda indicaciones sobre el primer informe. - I: Se recogen los avances de los proyectos. - D: Se corrige, retroalimenta y se avanza el proyecto por equipos. - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje Basado en retos	
12	2T	Gestión exportadora - Modelo de cotización - CCVI - Medios de Pago.	- Al finalizar la sesión el estudiante interpreta un CCVI y los medios de pagos utilizados en los negocios internacionales. - Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	- I: SE presenta el tema con preguntas relacionados al tema. - D: Se desarrolla la exposición, con pausas dónde se harán preguntas y mostrarán videos. - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	-	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos.		- I: Se recogen los avances de los proyectos. - D: Se corrige, retroalimenta y se avanza el proyecto por equipo. - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. C2 – SC2 Trabajo práctico grupal del avance de proyecto: plan de negocios de exportación / Rúbrica de evaluación	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje orientado a proyectos (AOP)	

Unidad 4		Nombre de la unidad	Análisis de gestión exportadora y plan financiero	Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de formular una estructura de costos y precios de exportación, una cotización internacional, identificando las principales ratios financieros para la mejora en la toma de decisiones empresariales.	Duración en horas	16
Se ma na	Horas / Tipo de sesión	Temas y subtemas	Propósito	Actividades para la enseñanza - aprendizaje (Docente - Estudiante)	Recursos	Metodología / Estrategias	Actividades asincrónicas de aprendizaje autónomo (Estudiante – Aula virtual)
13	2T	Plan Operacional - Incoterms 2020 - Costo de exportación.	- Al finalizar la sesión el estudiante interpreta los INCOTERMS según versión 2020. - Al finalizar la sesión el estudiante elabora los costos de exportación de una empresa.	- I: Se presenta el tema con preguntas relacionadas al tema. Implementación-Reto: Los estudiantes hacen entrega de los informes. - D: Se desarrolla la exposición, con pausas dónde se harán preguntas y mostrarán videos. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	-	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM)	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos.	- Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	- I: Se explican los detalles de la evaluación. - D: Mientras se desarrolla la evaluación, se corrige, retroalimenta los proyectos. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema. C1 – SC2 Evaluación individual teórico –práctico / Prueba de desarrollo	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje orientado a proyectos (AOP)	

HOJA CALENDARIO- PLANIFICACIÓN DE LAS SESIONES DE CLASE

MODALIDAD PRESENCIAL

14	2T	- Elaboración de precios de exportación	- Al finalizar la sesión el estudiante elabora los precios de exportación de una empresa.	- I: Se presenta el tema con preguntas relacionadas al tema. - D: Se desarrolla una pequeña exposición, para luego en equipos los mismos estudiantes elaboran tablas de precios de exportación de una empresa. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	-	Aprendizaje experiencial	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos.	- Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	- I: Se recogen los avances de los proyectos. - D: Se corrige, retroalimenta y se avanza el proyecto por equipo. - C: Se aplica preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje orientado a proyectos (AOP)	
15	2T		- Al finalizar la sesión el estudiante interpreta presupuestos operativos y analiza estados financieros de una empresa exportadora. - Al finalizar la sesión el estudiante corrige y avanza su proyecto.	- Publicación-reto: El estudiante sube el informe a la tarea virtual que será creada en el aula virtual - I: Se presenta el tema con preguntas relacionadas al tema. - D: Se desarrolla la exposición, con pausas dónde se harán preguntas de reflexión sobre la importancia de una buena interpretación de las ratios financieras en la toma de decisiones. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	-	Clase expositiva / lección magistral (CE-LM) Aprendizaje Basado en retos	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas cada semana.
	2P	Análisis financiero y plan financiero Plan financiero - Análisis de Presupuestos operativos - Análisis de Estados Financieros		- I: Se recogen los avances de los proyectos. - D: Se corrige, retroalimenta y se avanza el proyecto por equipo. - C: Se aplican preguntas de conclusión de la sesión a través de la estrategia lluvia de ideas, retroalimentando el tema.	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.	Aprendizaje orientado a proyectos (AOP)	
16	2T	- Retroalimentación y corrección de Planes de Exportación. - Avance del proyecto en equipos.	- Al finalizar la sesión el estudiante reflexiona sobre la importancia de un Plan de negocios de exportación para una empresa.	- Reflexión-reto: Se comparte las soluciones de los grupos y se hace una reflexión como conclusión del reto. - I: Se explican detalles de la evaluación final, que será una exposición sobre el proyecto. - D: Se desarrolla la evaluación final - C: Se retroalimenta la evaluación parcial.	-	Aprendizaje Basado en retos	- El estudiante deberá de revisar, leer y generar interrogantes de los recursos asignados en el aula virtual; y desarrollar las tareas asignadas antes de la evaluación final.
	2P			EVALUACIÓN FINAL Trabajo y exposición grupal: oportunidades de mercados de exportación para microempresas (reto) / Rúbrica de evaluación - I: Se desarrollan reflexiones finales del curso. - D: Se entregan notas finales - C: Despedida.	- Laboratorio de Cómputo / Uso de Plataformas de Inteligencia de Mercados Internacionales.		