



Sílabo de Plan de Negocios para Exportación

I. Datos generales

Código	ASUC 01041			
Carácter	Electivo			
Créditos	3			
Periodo académico	2019			
Prerrequisito	Ninguno			
Horas	Teóricas:	2	Prácticas:	2

II. Sumilla de la asignatura

La asignatura corresponde al área de estudios de especialidad, es de naturaleza teórico-práctica. Tiene como propósito desarrollar en el estudiante la competencia de elaborar un plan de negocios de exportación.

La asignatura contiene: Análisis del Potencial Exportador Peruano, Plan estratégico y Organizacional, Análisis del Producto en el mercado objetivo, Análisis de la Gestión Exportadora y Análisis Financiero y Plan Financiero.

III. Resultado de aprendizaje de la asignatura

Al finalizar la asignatura, el estudiante será capaz de desarrollar y elaborar un plan de negocios de exportación de una empresa, donde se demuestre viabilidad organizacional, comercial, económica y financiera; identificando los beneficios de la exportación para un país y las ventajas de una diversificación estratégica de mercados internacionales para una empresa.



IV. Organización de aprendizajes

Unidad I Análisis del Potencial Exportador Peruano e Inteligencia de Mercados		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	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.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis del potencial exportador peruano (estructura de las exportaciones e indicadores económicos) ✓ Estrategias de Internacionalización ✓ Inteligencia de Mercados (análisis de web y herramientas en los negocios internacionales) ✓ Iniciando una idea de negocios 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica el potencial exportador del Perú. ✓ Diferencia las principales estrategias de internacionalización de una empresa. ✓ Examina los principales web y herramientas de inteligencia de mercados internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Valora la importancia de las exportaciones para el crecimiento económico de un país. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo • Ficha de evaluación 		
Bibliografía (básica y complementaria)	Básica: <ul style="list-style-type: none"> • Morales, C. (2007). Plan de Exportación. México: Pearson Educación. Complementaria: <ul style="list-style-type: none"> • Promperu, Mincetur, BID. (2007). Guía básica para hacer negocios internacionales. Lima: Perú. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • http://www.sicex.gob.pe • http://www.trademap.org • http://www.macmap.org/ 		



Unidad II		Duración en horas	16
Plan estratégico y organizacional			
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de desarrollar el plan estratégico y organizacional de una empresa que tiene como objetivo exportar.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ ¿Qué es un Plan de Negocios para la Exportación? ✓ Visión, Misión y objetivos ✓ FODA y Estrategias FODA ✓ Plan organizacional 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Identifica la importancia de un Plan de Negocios de Exportación. ✓ Desarrolla el plan estratégico y organizacional de una empresa 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Expone el plan estratégico y organizacional de una empresa. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo • Ficha de evaluación 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Morales, C. (2007). Plan de Exportación. México: Pearson Educación. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promperu, Mincetur, BID. (2007). Guía básica para hacer negocios internacionales. Lima: Perú. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • http://www.siicex.gob.pe • http://www.trademap.org • https://tradecompetitivenessmap.intracen.org/ 		



Unidad III		Duración en horas	16
Análisis del producto en el mercado objetivo			
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar y medir los principales mercados internacionales objetivos de una empresa que tiene como objetivo exportar.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elaboración del Perfil del Mercado Objetivo ✓ Elaboración de la medición del mercado internacional ✓ Análisis de la Competencia y Benchmarking 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elabora el perfil de mercado internacional objetivo. ✓ Identifica los principales mercados internacionales. ✓ Mide los mercados internacionales para los productos de una empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Expone el plan de mercado internacional objetivo de los productos de una empresa. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo • Ficha de evaluación 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Morales, C. (2007). Plan de Exportación. México: Pearson Educación. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promperu, Mincetur, BID. (2007). Guía básica para hacer negocios internacionales. Lima: Perú. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • http://www.siicex.gob.pe • http://www.trademap.org • http://www.macmap.org/ 		



Unidad IV		Duración en horas	16
Plan Operacional y Financiera			
Análisis de la Gestión Exportadora			
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de calcular los costos y precios de exportación de una empresa exportadora, asimismo identificará las principales ratios financieros para la mejora en la toma de decisiones empresariales.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Plan operacional de una empresa exportadora ✓ Elaboración de Estructura de Costos y Precios de Exportación ✓ Adecuación a Normas y Requerimientos Técnicos Internacionales de envasado y embalado ✓ Implementación de Modelo de Cotizaciones y contrato de compra venta internacional y Manejo Documentario ✓ Formas de Pago Internacional 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Elabora el plan operacional de una empresa ✓ Calcula los costos y precios de exportación. ✓ Identifica la importancia de las normas técnicas de envasado, del uso adecuado de las cotizaciones y contrato de compra venta internacional, así como de las formas de pago en los negocios internacionales. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Expone asertivamente el plan operacional de una empresa. 	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Ficha de evaluación • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p>Básica:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Morales, C. (2007). Plan de Exportación. México: Pearson Educación. <p>Complementaria:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Promperu, Mincetur, BID. (2007). Guía básica para hacer negocios internacionales. Lima: Perú. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • http://www.siicex.gob.pe • http://www.trademap.org • http://www.macmap.org/ 		



V. Metodología

En las sesiones se considera la participación activa de los estudiantes para desarrollar los contenidos y actividades educativas previstas, dentro y fuera del aula, contando con la dirección del docente. En la primera unidad se desarrollará la estrategia colaborativa, utilizando el método basado en problemas y en las demás unidades se desarrollará el método basado en proyectos.

Las técnicas sugeridas para el desarrollo de esta estrategia metodológica, son:

- Debates
- Investigación de grupos
- Exposiciones (del profesor y de los estudiantes)
- Trabajos colaborativos
- Salida de campo

Se requiere el uso de laboratorios conectados a Internet.

VI. Evaluación

Modalidad presencial

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura	Prueba de desarrollo	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Ficha de evaluación	20%
	Unidad II	Prueba de desarrollo	
Evaluación parcial	Unidad I y II	Rúbrica de evaluación	20%
Consolidado 2	Unidad III	Ficha de evaluación	20%
	Unidad IV	Prueba de desarrollo	
Evaluación final	Todas las unidades	Rúbrica de evaluación	40%
Evaluación sustitutoria (*)	Todas las unidades	No aplica	

(*) Reemplaza la nota más baja obtenida en los rubros anteriores

Fórmula para obtener el promedio:

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