

SÍLABO

Plan de Negocios de Exportación

Código	ASUC00999	Carácter	Electivo	
Prerrequisito	140 créditos aprobados			
Créditos	3			
Horas	Teóricas	2	Prácticas	2
Año académico	2022			

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

Unidad 1 Potencial exportador peruano		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	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.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Análisis del potencial exportador del país 2. Estrategias de internacionalización 3. Inteligencia de mercados internacionales 4. Iniciando una idea de negocio 		

Unidad 2 Plan estratégico y organizacional		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	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.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. Plan de negocios de exportación 2. Visión, misión y valores 3. Análisis interno y externo de una organización 4. Objetivos y estrategias 5. Plan organizacional de una empresa 		

Unidad 3 Análisis del producto en el mercado objetivo		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	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.		
Ejes temáticos	<ol style="list-style-type: none"> 1. El perfil del mercado objetivo 2. Selección del mercado objetivo internacional 3. Medición del mercado internacional 4. Análisis de la competencia y <i>benchmarking</i> 		

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

IV. Metodología

Modalidad Presencial - Blended

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*.

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

V. Evaluación

Modalidad Presencial - Blended

Rubros	Unidad por evaluar	Fecha	Entregable / Instrumento	Peso parcial	Peso total
Evaluación de entrada	Prerrequisito	Primera sesión	- Evaluación individual teórica / Prueba de desarrollo	0 %	
Consolidado 1 C1	1	Semana	- Trabajo práctico grupal del avance de proyecto: plan de negocios de exportación / Rúbrica de evaluación	70 %	20 %
	2	Semana 7	- Evaluación individual teórico-práctico / Prueba de desarrollo	30 %	
			- Actividades de trabajo autónomo en línea		
Evaluación parcial EP	1 y 2	Semana 8	- Exposición individual del avance del proyecto: plan de negocios de exportación / Rúbrica de evaluación	20 %	
Consolidado 2 C2	3	Semana 12	- Trabajo práctico grupal del avance de proyecto: plan de negocios de exportación / Rúbrica de evaluación	70 %	20 %
	4	Semana 15	- Evaluación individual teórico-práctico / Prueba de desarrollo	30 %	
			- Actividades de trabajo autónomo en línea		
Evaluación final	Todas las unidades	Semana 16	- Entrega y exposición individual del proyecto	40 %	

EF			terminado: plan de negocio de exportación / Rúbrica de evaluación	
Evaluación sustitutoria*	Todas las unidades	Fecha posterior a la evaluación final	- Aplica	

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

Fórmula para obtener el promedio:

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

VI. Bibliografía

Básica

Morales, C. (2000). *Plan de exportación: lleve sus productos a todo el mundo*. Pearson.

<https://cutt.ly/vWViUn9>

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>