



Sílabo de Plan de Negocios de Exportación

I. Datos generales

Código	ASUC 00999			
Carácter	Electivo			
Créditos	3			
Periodo académico	2022			
Prerrequisito	Desarrollo de Productos y Servicios de Exportación			
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 elaborar un plan de negocio de exportación.



IV. Organización de aprendizajes

Unidad I Análisis del potencial exportador peruano y plan de negocios		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar el potencial exportador peruano considerando las tendencias y necesidades de los mercados internacionales.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
Análisis de la oferta exportable ✓ Análisis del potencial exportador por región ✓ Análisis de la oferta exportable de productos y servicios ✓ Megatendencias de los negocios internacionales ✓ Generación de la idea de negocio internacional Plan de negocios ✓ Plan de negocios, definición, importancia ✓ Estructura del plan de negocios	✓ Identifica tendencias y necesidades de los mercados internacionales.	✓ Demuestra interés y compromiso en el desarrollo de las actividades programadas.	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba de desarrollo 		
Bibliografía (básica y complementaria)	Básica: <ul style="list-style-type: none"> • Morales, C. (2007). <i>Plan de Exportación</i>. s.l.: Pearson Educación. Complementaria <ul style="list-style-type: none"> • Mincetur/BID/Prompex. (2007). <i>Guía básica para hacer negocios internacionales</i>. s.l.: Prompex. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • www.siicex.gob.pe 		



Unidad II		Duración en horas	16
Plan estratégico y plan organizacional			
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar un plan estratégico y un plan operacional.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
Plan estratégico y organizacional Antecedentes de la empresa ✓ Descripción de la empresa ✓ Datos de la empresa ✓ Fortalezas y debilidades Plan estratégico ✓ Visión - Misión ✓ Objetivos estratégicos ✓ Estrategia ✓ Matriz resumen de fortalezas y debilidades ✓ Fuentes generadoras de ventajas competitivas Plan organizacional ✓ Estructura de personal ✓ Plan de recursos humanos	✓ Define objetivos, estrategias e indicadores que permitirán elaborar un plan de actividades para la implementación del plan de negocio exportador, por ello la importancia de analizar los factores internos y externos que afectan a la organización.	✓ Demuestra interés y compromiso en el desarrollo de las actividades programadas.	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba mixta 		
Bibliografía (básica y complementaria)	Básica: <ul style="list-style-type: none"> • Morales, C. (2007). <i>Plan de Exportación</i>. s.l.: Pearson Educación. Complementaria <ul style="list-style-type: none"> • Mincetur/BID/Prompex. (2007). <i>Guía básica para hacer negocios internacionales</i>. s.l.: Prompex. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • www.siicex.gob.pe 		



Unidad III Análisis del producto en el mercado objetivo y plan de marketing		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de identificar el mercado objetivo para el producto de exportación y elaborar un plan de marketing.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
Análisis del producto en el mercado objetivo y plan de marketing ✓ Análisis del producto ✓ Partida arancelaria ✓ Selección del mercado objetivo ✓ Mercado objetivo <ul style="list-style-type: none"> • Datos generales • Exigencias del producto • Canales de distribución • Medios de transporte ✓ Perfil del consumidor <ul style="list-style-type: none"> • Segmentación demográfica • Segmentación geográfica • Segmentación psicográfica ✓ Medición del mercado ✓ Análisis competitivo y benchmarking ✓ Mix marketing Gestión exportadora ✓ Análisis del precio de exportación <ul style="list-style-type: none"> • Costo de producción • Costos y gastos de exportación • Selección del precio de exportación • Modalidad de pago ✓ Distribución física internacional <ul style="list-style-type: none"> • Características de la carga • Condiciones de venta • Análisis de riesgo ✓ Manejo documentario ✓ Modelo de cotización	✓ Determina el país objetivo y la selección del mercado, a fin de conocer la información que permitirá ingresar y satisfacer a los consumidores. ✓ Elabora propuesta de plan de marketing para el mercado internacional.	✓ Demuestra interés y compromiso en el desarrollo de las actividades programadas.	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba mixta 		
Bibliografía (básica y complementaria)	Básica: <ul style="list-style-type: none"> • Morales, C. (2007). <i>Plan de Exportación</i>. s.l.: Pearson Educación. Complementaria <ul style="list-style-type: none"> • Mincetur/BID/Prompex. (2007). <i>Guía básica para hacer negocios internacionales</i>. s.l.: Prompex. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • www.siicex.gob.pe 		



Unidad IV Análisis financiero y plan financiero		Duración en horas	16
Resultado de aprendizaje de la unidad	Al finalizar la unidad, el estudiante será capaz de elaborar un plan financiero.		
Conocimientos	Habilidades	Actitudes	
Análisis financiero y plan financiero ✓ Análisis financiero • Estados financieros • Balance general • Estados de pérdidas y ganancia • Ratios financieros • Punto de equilibrio Plan financiero • Presupuesto maestro • Presupuesto operativo • Presupuesto financiero • Flujo de caja proyectado • Análisis de sensibilidad	✓ Elabora un plan financiero.	✓ Demuestra interés y compromiso en el desarrollo de las actividades programadas.	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> • Prueba mixta 		
Bibliografía (básica y complementaria)	Básica: <ul style="list-style-type: none"> • Morales, C. (2007). Plan de Exportación. s.l.: Pearson Educación. Complementaria <ul style="list-style-type: none"> • Mincetur/BID/Prompex. (2007). Guía básica para hacer negocios internacionales. s.l.: Prompex. 		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> • www.siicex.gob.pe 		



V. Metodología

Los contenidos y las actividades propuestas, se desarrollarán siguiendo la secuencia teórico-práctica, haciendo uso de métodos activos, propiciando en los estudiantes el aprendizaje invertido y aprendizaje cooperativo, en el que reflexionen de sus procesos de aprendizaje. Asimismo, se propiciará el trabajo en equipo, utilizando casos, investigación bibliográfica, investigación vía internet, consulta a expertos, lectura compartida, resúmenes, diálogo, debate y exposición. Además, se hará uso permanente de los recursos virtuales y el material de aprendizaje.

VI. Evaluación

Rubros	Comprende	Instrumentos	Peso
Evaluación de entrada	Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura	Prueba mixta	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Prueba de desarrollo	20%
	Unidad II	Prueba mixta	
Evaluación parcial	Unidad I y II	Prueba de desarrollo	20%
Consolidado 2	Unidad III	Prueba mixta	20%
	Unidad IV	Prueba mixta	
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:

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