



# Sílabo de Plan de Negocios para Exportación

## I. Datos generales

<b>Código</b>	ASUC 01041			
<b>Carácter</b>	Electivo			
<b>Créditos</b>	3			
<b>Periodo académico</b>	2022			
<b>Prerrequisito</b>	Ninguno			
<b>Horas</b>	<b>Teóricas:</b>	2	<b>Prácticas:</b>	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

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



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



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



<b>Unidad IV</b>		Duración en horas	16
<b>Plan Operacional y Financiera</b>			
<b>Análisis de la Gestión Exportadora</b>			
<b>Resultado de aprendizaje de la unidad</b>	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.		
<b>Conocimientos</b>	<b>Habilidades</b>	<b>Actitudes</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Plan operacional de una empresa exportadora</li> <li>✓ Elaboración de Estructura de Costos y Precios de Exportación</li> <li>✓ Adecuación a Normas y Requerimientos Técnicos Internacionales de envasado y embalado</li> <li>✓ Implementación de Modelo de Cotizaciones y contrato de compra venta internacional y Manejo Documentario</li> <li>✓ Formas de Pago Internacional</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Elabora el plan operacional de una empresa</li> <li>✓ Calcula los costos y precios de exportación.</li> <li>✓ 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.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Expone asertivamente el plan operacional de una empresa.</li> </ul>	
Instrumento de evaluación	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Ficha de evaluación</li> <li>• Prueba de desarrollo</li> </ul>		
Bibliografía (básica y complementaria)	<p><b>Básica:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Morales, C. (2007). Plan de Exportación. México: Pearson Educación.</li> </ul> <p><b>Complementaria:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Promperu, Mincetur, BID. (2007). Guía básica para hacer negocios internacionales. Lima: Perú.</li> </ul>		
Recursos educativos digitales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <a href="http://www.siicex.gob.pe">http://www.siicex.gob.pe</a></li> <li>• <a href="http://www.trademap.org">http://www.trademap.org</a></li> <li>• <a href="http://www.macmap.org/">http://www.macmap.org/</a></li> </ul>		



## 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
<b>Evaluación de entrada</b>	Prerrequisitos o conocimientos de la asignatura	Prueba de desarrollo	Requisito
Consolidado 1	Unidad I	Ficha de evaluación	20%
	Unidad II	Prueba de desarrollo	
<b>Evaluación parcial</b>	Unidad I y II	Rúbrica de evaluación	20%
Consolidado 2	Unidad III	Ficha de evaluación	20%
	Unidad IV	Prueba de desarrollo	
<b>Evaluación final</b>	Todas las unidades	Rúbrica de evaluación	40%
<b>Evaluación sustitutoria (*)</b>	Todas las unidades	Aplica	

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

**Fórmula para obtener el promedio:**

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