

TÉCNICO SUPERIOR UNIVERSITARIO EN DESARROLLO DE NEGOCIOS ÁREA MERCADOTECNIA

HOJA DE ASIGNATURA CON DESGLOSE DE UNIDADES TEMÁTICAS

1. Nombre de la asignatura	Plan de exportación
2. Competencias	Desarrollar estrategias de mercado identificando oportunidades de negocio, para el fortalecimiento nacional e internacional de las organizaciones.
3. Cuatrimestre	Quinto
4. Horas Prácticas	44
5. Horas Teóricas	16
6. Horas Totales	60
7. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	4
8. Objetivo de la Asignatura	El alumno desarrollará un plan de negocios de exportación, aplicando el marco jurídico del comercio exterior para incursionar en los mercados internacionales, aprovechando los tratados de libre comercio suscritos por México.

Unidades Temáticas	Horas		
	Prácticas	Teóricas	Totales
I. Estudio de marketing internacional	12	4	16
II. Análisis de la empresa y estructura del departamento de comercio exterior.	10	4	14
III. Instituciones promotoras del comercio exterior, acuerdos y organismos internacionales.	12	4	16
IV. Análisis situacional de operaciones	10	4	14
Totales	44	16	60

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	I. Estudio de marketing internacional
2. Horas Prácticas	12
3. Horas Teóricas	4
4. Horas Totales	16
5. Objetivo	El alumno elaborará un estudio de marketing internacional para adecuar el producto conforme a las necesidades del país destino.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Identificación de mercados extranjeros.	Reconocer factores del ambiente del mercado: <ul style="list-style-type: none">- Industriales- competitividad- infraestructura- Servicios- Aranceles e incentivos gubernamentales	Evaluar factores del ambiente del mercado para identificar el mercado objetivo.	Trabajo en equipo Organizado Analítico Observador Crítico Visionario
Entorno macroambiental de países clientes y países proveedores.	Reconocer los factores macroambientales: <ul style="list-style-type: none">- Política- Economía- Social- Cultural- Desarrollo tecnológico	Evaluar los factores macroambientales sus tendencias y perspectivas en los países clientes y proveedores a través del marketing internacional	Trabajo en equipo Organizado Analítico Observador Crítico Visionario

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elaborará un reporte que contenga el estudio de mercadotecnia que incluya los siguientes aspectos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Datos generales. - Alternativas de comercialización. - Forma y naturaleza del gobierno. - Indicadores económicos. - Características del comercio exterior (licencias, gravámenes, sistema arancelario). - Factores logísticos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender factores del ambiente de mercado y factores macro ambientales del mercado extranjero en cuestión. 2. Analizar las situaciones que prevalecen en un país. 3.- Determinar el perfil mercadológico del país destino. 	<p>Listas de cotejo Proyecto</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Investigación Análisis de Casos Práctica en empresa	pintarrón computadora cañón internet impresos (revistas especializadas)

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	II. Análisis de la empresa y estructura del departamento de comercio exterior
2. Horas Prácticas	10
3. Horas Teóricas	4
4. Horas Totales	14
5. Objetivo	El alumno evaluará las principales áreas de la empresa para calificar si es viable su participación en los mercados internacionales.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Departamento de Comercio Exterior	Reconocer los principios administrativos que se aplican en una empresa para el área de comercio exterior en su estructura y manejo.	Organizar el departamento del área de comercio exterior.	Trabajo en equipo Emprendedor Organizado Analítico Observador
Registros legales de la empresa	Reconocer los registros legales necesarios para la organización del departamento de comercio exterior, según los requerimientos de los procesos productivos y mercados a incursionar.	Seleccionar los registros legales necesarios para realizar actividades de comercio exterior, (SHCP, Encargo Conferido, Secretaría de Economía, Padrones de exportación e importación o algún programa de fomento como IMMEX, Draw Back, PROSEC, ALTEX, ECEX).	Trabajo en equipo Emprendedor Organizado Analítico Observador

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Calidad de exportación.	Distinguir los estándares de calidad requeridos para exportación, de acuerdo con la Norma Oficial Mexicana y las normas aplicables en el mercado de destino.	Validar los requerimientos de calidad necesarios para incursionar en un mercado seleccionado.	Trabajo en equipo Emprendedor Organizado Analítico Observador

DOCUMENTO NO CONTROLADO

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elaborará un documento que contenga una estructura organizacional de un departamento de comercio exterior con los siguientes elementos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Los principios de administración, proceso administrativo. - Organigrama. - Políticas, sistemas: estándares de calidad y procedimientos. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Distinguir los conceptos del proceso administrativo. 2. Analizar las políticas, proceso y procedimientos dentro de la organización. 3. Relacionar los diferentes esquemas de organización en una empresa vinculada con el comercio exterior. 4. Evaluar los registros legales y certificaciones internacionales de calidad. 5. Determinar la mejor opción de registros, analizando costos y tiempos en relación al beneficio a obtener. 	<p>Proyecto Lista de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje basado en proyectos Investigación Análisis de Casos	pintarrón computadora cañón internet impresos (revistas especializadas).

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	III. Instituciones promotoras del comercio exterior, acuerdos y organismos internacionales.
2. Horas Prácticas	12
3. Horas Teóricas	4
4. Horas Totales	16
5. Objetivo	El alumno evaluará las instituciones, organismos y tratados comerciales de acuerdo a los beneficios que otorgan a las empresas con actividad y potencial de exportación, para maximizar las oportunidades del negocio.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Instituciones y organismos Nacionales promotoras del comercio exterior	Identificar los incentivos, beneficios y solución de controversias que otorgan: <ul style="list-style-type: none">- BANCOMEXT- PROMEXICO- SEDESU-SECRETARIA DE ECONOMIA- SHCP- COMCE- CAAAREM.	Seleccionar de acuerdo al producto los apoyos y beneficios que otorguen las diferentes instituciones y organismos promotores de comercio exterior.	Proactivo Trabajo en equipo Emprendedor Organizado Analítico Observador
Instituciones y organismos Internacionales promotoras del comercio exterior.	Identificar los incentivos, beneficios y solución de controversias que otorgan: <ul style="list-style-type: none">-La Organización Mundial de Comercio, (OMC).- La Organización Mundial de Aduanas (OMA).	Evaluar los programas y reglamentos aplicables para la actividad comercial internacional.	Proactivo Trabajo en equipo Emprendedor Organizado Analítico Observador

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Acuerdos y tratados comerciales Internacionales.	Diferenciar cada uno de los convenios y tratados comerciales establecidos en el comercio exterior, por tipo de bienes y servicios negociados.	Seleccionar el acuerdo y/o tratado comercial para el aprovechamiento de las restricciones arancelarias y no arancelarias.	Proactivo Trabajo en equipo Emprendedor Organizado Analítico Observador

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Elaborará un documento a partir del proyecto anterior que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El tratado o acuerdo que aplique. - La fracción arancelaria con la información sobre las tarifas preferenciales. - Los benéficos sobre las restricciones no arancelarias por tener trato preferencial. - Las diferentes formas de acceder al mercado de acuerdo a las reglas de origen negociadas con dicho tratado. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender la estructura de un tratado de libre comercio. 2. Analizar las oportunidades de los tratados para acceder a los mercados internacionales de forma preferencial. 3. Comprender el procedimiento en la aplicación de una regla de origen. 4. Planear el criterio para obtener un certificado de origen aplicando un trato preferencial en los aranceles. 5. Diseñar el procedimiento de registro ante los organismos e instituciones de apoyo y promoción de las exportaciones en los diferentes programas. 	<p>Listas de cotejo Proyecto</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje basado en proyecto Investigación Discusión en grupo	pintarrón computadora cañón internet impresos (revistas especializadas)

Espacio Formativo		
Aula	Laboratorio / Taller	Empresa

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

		X
--	--	----------

DOCUMENTO NO CONTROLADO

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

UNIDADES TEMÁTICAS

1. Unidad Temática	IV. Análisis situacional de operaciones.
2. Horas Prácticas	10
3. Horas Teóricas	4
4. Horas Totales	14
5. Objetivo	El alumno evaluará la viabilidad del plan de exportación para determinar la factibilidad de exportación del producto.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Financiamiento para exportaciones	Identificar los tipos de financiamiento para la exportación y el nivel de riesgo: - Cartas de crédito - Factoraje - Leasing	Seleccionar las fuentes de financiamiento acordes a las necesidades de la empresa.	Trabajo en equipo Emprendedor Organizado Analítico Observador Negociador
Medios de transporte internacional	Distinguir cada uno de los tipos de transporte: - Marítimo, fluvial y lacustre. - Terrestres (Autotransporte, Ferroviario y Vía postal). - Aéreo (Vía postal). - Multimodal Identificar las rutas de interconexión de los principales puertos mexicanos con el extranjero.	Planear qué tipo de transporte se debe utilizar de acuerdo a la naturaleza del producto a exportar. Elegir la ruta de transporte y la línea naviera o ferroviaria óptima con base a la ubicación de aduanas, puertos y aeropuertos.	Trabajo en equipo Emprendedor Organizado Analítico Observador Negociador

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Integración del Plan de exportación	<p>Identificar los factores y/o elementos contenidos en la negociación para evaluar un plan de comercio exterior:</p> <p>- Pedimento de exportación, Precio, condiciones de pago, tiempo de entrega, especificaciones técnicas, instrumentos de pago pactados, documentos de embarque (factura, lista de empaque, certificados de origen, de calidad, de inspección, de seguros), conocimientos de embarque, embarcador, consignador, tasa de interés, tiempo y tipo de contrato, Incoterms y normatividad internacional.</p>	Validar la integración del plan de exportación.	<p>Trabajo en equipo</p> <p>Emprendedor</p> <p>Organizado</p> <p>Analítico</p> <p>Observador</p> <p>Negociador</p>
Herramientas de Promoción	Identificar las estrategias de promoción internacional (Ferias internacionales, brokers y representantes).	Proponer las estrategias promocionales para difundir una empresa exportadora en el mercado internacional, contemplando los diversos organismos e instituciones.	<p>Proactivo</p> <p>Liderazgo</p> <p>Trabajo En Equipo</p> <p>Emprendedor</p> <p>Organizado</p> <p>Negociador</p> <p>Analítico</p> <p>Visionario</p> <p>Observador</p> <p>Crítico</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

Proceso de evaluación		
Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Integrará un plan de comercio exterior que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - La información de identificación del mercado. - La situación de su entorno económico y político. - El plan de financiamiento. - Acuerdos o convenios comerciales. - Legislación aplicable en la negociación. - Estrategia de promoción que contemple a las diferentes organizaciones e instituciones que intervienen en el fomento del comercio exterior y que incluya: ventajas y desventajas (costos, comisiones, ubicación y facilidades), - Reducción de costos a través de la cadena logística y transporte. - Recomendaciones. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Analizar las gestiones y alternativas de promoción a realizar en el comercio exterior. 2. Distinguir a los organismos e instituciones que intervienen en el comercio exterior. 3.- Analizar las opciones de financiamiento. 4. Diferenciar las alternativas sobre las rutas de desplazamiento de mercancías. 5. Redactar un plan de exportación con todos los elementos necesarios para ejecutarlo. 	<p>Proyecto Listas de cotejo</p>

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

Proceso enseñanza aprendizaje	
Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje basado en proyectos. Equipos colaborativos. Investigación Análisis de Casos Discusión en grupo	pintarrón computadora cañón internet impresos (revistas especializadas).

Espacio Formativo

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
		X

PLAN DE EXPORTACIÓN

CAPACIDADES DERIVADAS DE LAS COMPETENCIAS PROFESIONALES A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

Capacidad	Criterios de Desempeño
Emplear los programas de fomento a la exportación de acuerdo al giro de la organización para aprovechar las facilidades y beneficios fiscales a empresas exportadoras e importadoras.	Elabora un documento en el que justifique la selección de los programas elegidos de acuerdo a los objetivos organizacionales.
Seleccionar los términos internacionales de comercio (INCOTERMS), de acuerdo a los recursos logísticos de la empresa para la correcta repartición de los derechos y obligaciones del vendedor (exportador) y del comprador (importador).	Elabora cotizaciones internacionales para evaluar el costo beneficio de la negociación.
Elaborar planes de negocio de Comercio Exterior con base a las necesidades detectadas en mercados globalizados para el fortalecimiento de la empresa.	Elabora el plan de negocios de comercio exterior con los siguientes requisitos: descripción del negocio, análisis del mercado internacional, plan administrativo, planes operativos de producción y mercadotecnia, riesgos críticos, la integración del plan financiero.

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

PLAN DE EXPORTACIÓN

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

Autor	Año	Título del Documento	Ciudad	País	Editorial
Bancomext Proméxico	(2009)	<i>Guía básica del exportador.</i>	D.F.	México	Bancomext
Ediciones Fiscales ISEF	(2009)	<i>Compendio de Comercio Exterior 2009.</i>	D.F.	México	Ediciones Fiscales ISEF
Reyes, L.	(2009)	<i>Sistema Aduanero Mexicano 2009.</i>	D.F.	México	Bufete Internacional
Bancomext Proméxico	(2008)	<i>DIEX, 2008, Directorio Comercial de México.</i>	D.F.	México	Bancomext
Bancomext Proméxico	(2008)	<i>Agenda de Comercio Exterior.</i>	D.F.	México	Bancomext
Bancomext Proméxico	(2008)	<i>Mercados para exportar.</i>	D.F.	México	Bancomext
Bancomext Proméxico	(2007)	<i>Información sectorial. Proyectos de exportación sectorial.</i>	D.F.	México	Bancomext
Bancomext Proméxico	(2009)	<i>Revista Comercio Exterior.</i>	D.F.	México	Bancomext
Bancomext Proméxico	(2009)	<i>Revista Negocios Internacionales.</i>	D.F.	México	Bancomext
Portales, J.	(2008)	<i>Transportación de mercancías</i>	D.F.	México	Trillas
Trejo, P.	(2008)	<i>Sistema Aduanero de México</i>	D.F.	México	Tax Editores

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE DESARROLLO DE NEGOCIOS

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

APROBÓ: C. G. U. T.

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX

DOCUMENTO NO CONTROLADO

ELABORÓ: COMITÉ DE DIRECTORES DE LA CARRERA DE
DESARROLLO DE NEGOCIOS

APROBÓ: C. G. U. T.

REVISÓ: COMISIÓN ACADÉMICA Y DE VINCULACIÓN DEL ÁREA

FECHA DE ENTRADA EN VIGOR: SEPTIEMBRE 2009

F-CAD-SPE-23-PE-XXX