

Nombre de la asignatura	<b>ESTRATEGIAS DE COMERCIO EXTERIOR</b>
Asesor	Rocio García Aguilar
Presentación del asesor	Lic. en Relaciones Internacionales- FCPyS, Lic. en Economía-FE, Maestría en Administración de Negocios Internacionales- FCA. Jefe de Crédito y Cobranzas en empresa mueblera exportadora.
Semestre	Núcleo Terminal
Requisito	Operaciones de Comercio Exterior, Marco Institucional y Fiscal
Objetivo general de la asignatura	Al finalizar el curso el alumno conocerá y aplicará las estrategias y tácticas en los negocios para realizar operaciones y proyectos exitosos de comercio exterior.
Contenido	<p><b>UNIDAD I El proyecto de exportación</b></p> <p>I.1 Introducción al estudio del mercado de valores. I.1 Objetivos de un plan de negocios de exportación. I.2 Estructura del plan de negocios internacionales. I.3 Análisis de la oferta exportable, el mercado local y regional.</p> <p><b>UNIDAD II Diseño del plan de negocios internacionales</b></p> <p>II.1 El mercado de valores en México II.1 Análisis del exportador: oferta exportable e identificación de oportunidades de exportación. II.2 Elección del producto y del mercado destino. II.2.1 Características del producto, del mercado y de la empresa. II.3 Desarrollo de los elementos que integran el plan de negocios de exportación II.3.1 Logística de exportación, empaque y embalaje, tiempo de tránsito y costos. II.3.2 Costos de exportación: presupuesto ingreso-costos. II.3.3 Aranceles, regulaciones y restricciones no arancelarias en el país destino. II.3.4 Evaluación económica y financiera: elaboración de estados de resultados proforma, precios de venta, margen de utilidad; identificar riesgos en el desarrollo del proyecto. II.3.5 Estructuras de financiamiento: internas y externas.</p> <p><b>UNIDAD III Estrategias del proyecto de exportación</b></p> <p>III.1 Estrategias específicas para cada proyecto de exportación.</p> <p><b>UNIDAD IV Análisis de rentabilidad y control de resultados</b></p>

IV.1 Análisis de rentabilidad en base al plan

IV.2 Medidas preventivas y correctivas de desviaciones en base al plan

### UNIDAD V Integración del proyecto estratégico de exportación

V.1 Integración del proyecto

#### Metodología de trabajo

- El curso es presencial y cuenta con el apoyo de la plataforma moodle del SUAyED.
- El cronograma marca la fecha límite de entrega de todas las actividades. No se aceptan actividades extemporáneas
- Los archivos que son adjuntados deberán ir nombrados de la siguiente manera: todo en minúsculas, sin acentos, espacios, signos, etc.; apellido paterno del estudiante, abreviación de la tarea entregada, abreviación del curso y número de la unidad. Ejemplo:  
Garciatest5                      garcia (apellido)                      t(tarea)                      est(curso)                      5(unidad)

#### Reglamento interno

- Revise con anticipación el material obligatorio y las indicaciones para la realización de las actividades.
- No se aceptan cuadros o información pegada directamente de las páginas del Internet.
- La referencia a la bibliografía consultada es necesaria en todos los trabajos.
- Comente sus dudas antes de contestar las actividades y a lo largo del curso.

#### Criterios de evaluación

- Cuestionarios: 40%
- Etapas del trabajo final: 20%, 4, cada una 5%
- Trabajo Final: 40%
- ESCALA DE CALIFICACIÓN:
  - La calificación mínima aprobatoria es 6
  - Calificación debajo del 6 es 5, ejemplo: 5.9=5
  - El NP sólo se otorga cuando se haya acreditado menos del 25% de la calificación, ejemplo: 4=5, 2=NP
  - A partir del 6, la calificación final sube de 0.5 al siguiente número entero, ejemplo: 9.5=10

#### Referencias

- Czinkota, Michael (2004). Marketing internacional, 7a ed., México, Ed. Thompson.
- Daniels, John (2004). Negocios internacionales, 10 ed., México, Ed. Prentice Hall.
- Guía básica del exportador (2007). 12a ed., México, Ed. Banco Nacional de Comercio Exterior.

## Dosificación Modalidad Abierta 2019-I



- Mercado Hernández, Salvador (2008). Comercio internacional I: Mercadotecnia Internacional, Importación- exportación, España- México, Ed. Limusa, Noriega.
- Morales Troncoso, Carlos (2007). Manual de exportación, México, Ed. TAX.
- Pardo Lidón, Francisco José (2003). Medios de cobro y pago en el comercio internacional, España, Ed. Universidad de Alicante.

## Dosificación Modalidad Abierta 2019-I



Semana	Fecha	Contenido temático	Lectura obligatoria	Actividad de aprendizaje						
				Actividad a desarrollar	Formato de entrega	Fecha y hora de solicitud	Fecha y hora de entrega	Fecha de entrega de calificación y observaciones	Criterios de evaluación	Porcentaje de la evaluación
1	11 agosto	PRESENTACIÓN			SIN ENTREGA					
2	18 agosto	UNIDAD I. EL PROYECTO DE EXPORTACIÓN I.1 Objetivos de un plan de negocios de exportación.	Czinkota, (2007), cap. 7 , El proceso de exportación	Realiza una lectura, toma notas, te servirán para el cuestionario y el análisis de caso	SIN ENTREGA					
3	25 agosto	UNIDAD I. EL PROYECTO DE EXPORTACIÓN I.2 Estructura del plan de negocios internacionales.	Morales (2007), cap. 1, Evaluación de la empresa	Realiza una lectura, toma notas, te servirán para el cuestionario y el análisis de caso	SIN ENTREGA					
4	1 septiembre	UNIDAD I. EL PROYECTO DE EXPORTACIÓN I.3 Análisis de la oferta exportable, el mercado local y regional	Morales (2007), cap. 2, El producto que desea exportar	Cuestionario	Cuestionario en plataforma	11 de agosto, 9:00 a.m.	1 de septiembre, 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Contesta conforme a las lecturas	8%
5	8 septiembre	UNIDAD II. DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES II.1 Análisis del exportador: oferta exportable e identificación de oportunidades de exportación.	Morales (2007) , cap. 2, selección del país meta  Mercado (2008), cap. 4, Investigación, análisis y selección de mercados internacionales	Realiza una lectura, toma notas, te servirán para el cuestionario y el análisis de caso	SIN ENTREGA					
	15	Día Inhabilitado								

## Dosificación Modalidad Abierta 2019-I



Semana	Fecha	Contenido temático	Lectura obligatoria	Actividad de aprendizaje						
				Actividad a desarrollar	Formato de entrega	Fecha y hora de solicitud	Fecha y hora de entrega	Fecha de entrega de calificación y observaciones	Criterios de evaluación	Porcentaje de la evaluación
	septiembre									
6	22 septiembre	UNIDAD II. DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES II.2 Elección del producto y del mercado destino.	Daniels, (2004), cap. 13, Evaluación y selección de países	Análisis de caso	En plataforma, archivo en word	11 de agosto, 9:00 a.m.	22 de septiembre, 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Evalúa conforme a la rúbrica	5%
7	29 septiembre	UNIDAD II. DISEÑO DEL PLAN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES II.3 Desarrollo de los elementos que integran el plan de negocios de exportación	Morales (2007), cap. 4, Aspectos operacionales  Guía básica del exportador, (2007), cap. 2, Documentos y trámites de exportación, cap. 4, Regulaciones arancelarias, cap. 5, Regulaciones no arancelarias, cap. 6, Términos de negociación internacional	Cuestionario	Cuestionario en plataforma	11 de agosto, 9:00 a.m.	29 de septiembre 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Contesta conforme a las lecturas	8%
8	6 octubre	UNIDAD III. ESTRATEGIAS DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN III.1 Estrategias específicas para cada proyecto de exportación.	Mercado (2008), cap. 7, Adecuación de productos	Realiza una lectura, toma notas, te servirán para el cuestionario y el análisis de caso	SIN ENTREGA					
9	13 octubre	UNIDAD III. ESTRATEGIAS DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN	Mercado (2008), cap. 8, Desarrollo de productos para la exportación	Análisis de caso	Plataforma, archivo en word	11 de agosto, 9:00 a.m.	13 de octubre 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a	Evalúa conforme a la rúbrica	5%

## Dosificación Modalidad Abierta 2019-I



Semana	Fecha	Contenido temático	Lectura obligatoria	Actividad de aprendizaje						
				Actividad a desarrollar	Formato de entrega	Fecha y hora de solicitud	Fecha y hora de entrega	Fecha de entrega de calificación y observaciones	Criterios de evaluación	Porcentaje de la evaluación
		III.1 Estrategias específicas para cada proyecto de exportación.						observaciones disponibles en la plataforma		
10	20 octubre	UNIDAD III. ESTRATEGIAS DEL PROYECTO DE EXPORTACIÓN III.1 Estrategias específicas para cada proyecto de exportación.	Mercado (2008), cap. 13, Gestión estratégica internacional	Cuestionario	Cuestionario en plataforma	11 de agosto, 9:00 a.m.	20 de octubre 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Contesta conforme a las lecturas	8%
11	27 octubre	UNIDAD IV. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD Y CONTROL DE RESULTADOS IV.1 Análisis de rentabilidad en base al plan	Morales (2007) , cap. 5, Aspectos financieros  Guía básica del exportador, (2007), cap. 10, Apoyos financieros al exportador	Realiza una lectura, toma notas, te servirán para el cuestionario y el análisis de caso	SIN ENTREGA					
12	3 noviembre	UNIDAD IV. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD Y CONTROL DE RESULTADOS IV.1 Análisis de rentabilidad en base al plan IV.2 Medidas preventivas y correctivas de desviaciones en base al plan	Pardo (2003), cap. 1, Introducción a los medios de cobro y pago en el comercio internacional	Cuestionario	Cuestionario en plataforma	11 de agosto, 9:00 a.m.	3 de noviembre 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Contesta conforme a las lecturas	8%

## Dosificación Modalidad Abierta 2019-I



Semana	Fecha	Contenido temático	Lectura obligatoria	Actividad de aprendizaje						
				Actividad a desarrollar	Formato de entrega	Fecha y hora de solicitud	Fecha y hora de entrega	Fecha de entrega de calificación y observaciones	Criterios de evaluación	Porcentaje de la evaluación
13	10 noviembre	UNIDAD IV. ANÁLISIS DE RENTABILIDAD Y CONTROL DE RESULTADOS IV.2 Medidas preventivas y correctivas de desviaciones en base al plan	Morales (2007), cap. 5, Aspectos financieros Mercado (2008), cap. 9, Desarrollo de proyectos de exportación	Análisis de caso	Plataforma, archivo en word	11 de agosto, 9:00 a.m.	10 de noviembre 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Evalúa conforme a la rúbrica	5%
14	17 noviembre	UNIDAD V. INTEGRACIÓN DEL PROYECTO ESTRATÉGICO DE EXPORTACIÓN V.1 Integración del proyecto	Morales (2007), cap. 6, Resumen de alto nivel Mercado (2008), cap. 9, Desarrollo de proyectos de exportación	Análisis de caso	Plataforma, archivo en word	11 de agosto, 9:00 a.m.	17 de noviembre 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Evalúa conforme a la rúbrica	5%
15	24 noviembre	UNIDAD V. INTEGRACIÓN DEL PROYECTO ESTRATÉGICO DE EXPORTACIÓN V.1 Integración del proyecto	Morales (2007), cap. 6, Resumen de alto nivel Mercado (2008), cap. 9, Desarrollo de proyectos de exportación	Cuestionario	Cuestionario en plataforma	11 de agosto, 9:00 a.m.	24 de noviembre 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Contesta conforme a las lecturas	8%
16	1 diciembre	FIN DE CURSO		Análisis de caso	Plataforma, archivo en word	11 de agosto, 9:00 a.m.	1 de diciembre 9:00 a.m.	5 días después de la fecha y hora de entrega, de acuerdo a observaciones disponibles en la plataforma	Evalúa conforme a la rúbrica	40%

## Dosificación Modalidad Abierta 2019-I



### Análisis de caso

Indicador	Cumple	No cumple
Identifica el problema		
Describe los actores involucrados		
Estudia las posibles soluciones		
Toma decisiones para resolver el problema		
Justifica sus decisiones con referentes teóricos		
No hay plagio (o partes copiadas y pegadas sin referenciar)		
Redacción sencilla y clara		
Sin faltas de ortografía		