


ASIGNATURA INTEGRADORA II

UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Competencias	Estructurar un plan de negocios de comercio internacional, a través de estudios y análisis técnicos, para fortalecer el desarrollo de los socios comerciales y sus mercados
2. Cuatrimestre	Quinto
3. Horas Teóricas	2
4. Horas Prácticas	28
5. Horas Totales	30
6. Horas Totales por Semana Cuatrimestre	2
7. Objetivo de aprendizaje	Estructurar un plan de negocios de comercio internacional, a través de estudios y análisis técnicos, para fortalecer el desarrollo de los socios comerciales y sus mercados.

Unidades de Aprendizaje	Horas		
	Teóricas	Prácticas	Totales
I. Plan de negocios de exportación: 1ª fase- Análisis de negocios internacionales	2	13	15
II. Plan de negocios de exportación e importación: 2ª fase-Propuesta financiera y operativa	0	15	15
Totales	2	28	30


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

INTEGRADORA II


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	I. Plan de negocios de exportación: 1ª fase-Análisis de negocios internacionales
2. Horas Teóricas	2
3. Horas Prácticas	13
4. Horas Totales	15
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno desarrollará el diagnóstico de la organización y el entorno, para identificar oportunidades de exportación e importación

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Estructura del plan de negocios	<p>Identificar la estructura de un plan de negocios de exportación o importación de una organización, que contenga:</p> <p>1a. fase: Análisis de negocios internacionales:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico de la organización - Investigación de mercados internacional <p>2a. fase: Propuesta financiera y operativa:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Propuesta financiera - Beneficios generales - Propuesta de seguimiento logístico - Indicadores de evaluación 		
Diagnóstico de la organización		Elaborar un mapa conceptual de los sectores y factores de la producción.	Observador Dinámico Emprendedor Analítico Sistemático Deductivo Previsor

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	


Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Investigación de mercados internacional		Graficar la demanda, oferta y punto de equilibrio de bienes y servicios.	Observador Dinámico Emprendedor Analítico Sistemático Deductivo Previsor

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

INTEGRADORA II

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
<p>Integrará el informe de la 1a. Fase del plan de negocios de exportación e importación: Análisis de negocios internacionales de una organización, que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico de la organización con base en el análisis FODA - Informe de resultados de la investigación internacional de mercados 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprender la estructura de un plan de negocios. 2. Analizar las fortalezas y debilidades de la organización y del producto a comercializar. 3. Analizar los resultados de la investigación de mercados internacionales. 4. Determinar la viabilidad de oportunidades de negocios internacionales estudiadas. 	<p>Proyecto Lista de cotejo</p>

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	


INTEGRADORA II

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje basado en proyectos Análisis de casos Equipos colaborativos	Equipo Multimedia Computadora Internet Material impreso

ESPACIO FORMATIVO

Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		


ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

INTEGRADORA II


UNIDADES DE APRENDIZAJE

1. Unidad de Aprendizaje	II. Plan de negocios de exportación e importación: 2ª fase- Propuesta financiera y operativa
2. Horas Teóricas	0
3. Horas Prácticas	15
4. Horas Totales	15
5. Objetivo de la Unidad de Aprendizaje	El alumno integrará información financiera, beneficios generales y soluciones logísticas, para favorecer la actividad de comercio internacional de la organización productiva.

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Propuesta financiera		Presentar el análisis financiero de una organización y sus soportes documentales.	Observador Dinámico Emprendedor Analítico Sistemático Deductivo Previsor
Beneficios generales		Presentar la propuesta de incorporación de la organización a los Programas de Fomento al Comercio Exterior y/o de inversión, y su justificación Presentar la propuesta de los beneficios establecidos en los Tratados y Acuerdos Comerciales signados por México, y su justificación.	Observador Dinámico Emprendedor Analítico Sistemático Deductivo Previsor

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

Temas	Saber	Saber hacer	Ser
Propuesta de seguimiento logístico		Estructurar el plan logístico y las herramientas de control del seguimiento logístico.	Observador Dinámico Emprendedor Analítico Sistemático Deductivo Previsor
Indicadores de evaluación del plan de negocios		Estructurar los indicadores de evaluación y sus documentos soporte (análisis de metas logradas contra metas establecidas).	Observador Dinámico Emprendedor Analítico Sistemático Deductivo Previsor

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

INTEGRADORA II

PROCESO DE EVALUACIÓN

Resultado de aprendizaje	Secuencia de aprendizaje	Instrumentos y tipos de reactivos
Integrará el informe de la 2a. Fase del proyecto de importación y exportación: Propuesta financiera y operativa, que incluya: <ul style="list-style-type: none"> - Análisis financiero - Beneficios generales - Propuesta de seguimiento logístico - Indicadores de evaluación del plan de negocios 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Interpretar los componentes de un análisis financiero. 2. Determinar la participación de la organización en los Programas de Fomento al Comercio Exterior y en los beneficios de Acuerdos y Tratados Comerciales firmados por México. 3. Analizar las herramientas de control de seguimiento logístico. 4. Analizar indicadores de evaluación del plan de negocios. 	Proyecto Lista de cotejo

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:	
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010




INTEGRADORA II

PROCESO ENSEÑANZA APRENDIZAJE

Métodos y técnicas de enseñanza	Medios y materiales didácticos
Aprendizaje basado en proyectos Análisis de casos Equipos colaborativos	Equipo Multimedia Computadora Internet Material impreso

ESPACIO FORMATIVO


Aula	Laboratorio / Taller	Empresa
X		

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	


INTEGRADORA II

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

Capacidad	Criterios de Desempeño
Identificar socios comerciales (países) Conforme a información geográfica, cartográfica, política, cultural y económica, para identificar la viabilidad comercial con la organización	<p>Elabora un informe con las características de la estructura socioeconómica de dos socios comerciales de México que incluya:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos geográficos <p>(Ubicación, huso horario, capital, principales ciudades, puertos y aeropuertos del país).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos culturales <p>(Breve reseña histórica, idioma, usos y costumbres).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos económicos <p>(Actividad productiva, balanza comercial, PIB)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos Políticos <p>(Situación política, acuerdos comerciales).</p>
Detectar oportunidades en mercados internacionales Mediante un análisis situacional de la empresa, para determinar el potencial de compra-venta de productos de la organización	<p>Desarrolla un informe que incluya lo siguiente:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Realizar un análisis FODA de la organización - Análisis de clima organizacional - Análisis de visión y actitud de alta dirección ante las operaciones de comercio internacional.
Proponer un anteproyecto financiero de exportación o importación a través del diagnóstico financiero, los Programas de Fomento a las Exportaciones y los Programas de Inversión, para la viabilidad del proyecto.	<p>Presenta un anteproyecto que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El análisis financiero. - El Programa de Fomento de Exportación y/o de inversión seleccionado. -Beneficios generales que la empresa obtiene.

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	

Capacidad	Criterios de Desempeño
<p>Integrar un plan de negocios de exportación o importación a través de concentrar todos los soportes documentales, para la evaluación del plan de negocios</p>	<p>Presenta un plan de negocios de exportación o importación, que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Diagnóstico de la organización - Resultado del estudio de mercado - Estructura de costos de exportación, cotización y manejo documental - Proyecto financiero
<p>Evaluar el plan de negocios de exportación o importación a través del seguimiento de las etapas y la documentación correspondiente, para determinar el cumplimiento de las metas establecidas</p>	<p>Elabora un informe de la evaluación del plan de negocios de exportación o importación, que contenga:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis de la Información de metas logradas con metas establecidas (tiempo de tránsito, contingencias y margen de utilidad) - Viabilidad y vigencia del plan - Determinar áreas de oportunidad - Propuestas estratégicas de mejora

ELABORÓ:	Comité de Directores de la Carrera de TSU en Operaciones Comerciales Internacionales área NI	REVISÓ:		
APROBÓ:	C. G. U. T.	FECHA DE ENTRADA EN VIGOR:	Septiembre de 2010	