



# UNIVERSIDAD AUTÓNOMA AGRARIA ANTONIO NARRO



## PROGRAMA ANALÍTICO

**FECHA DE ELABORACIÓN:** MARZO 2009  
**FECHA DE REVISIÓN:**

### DATOS DE IDENTIFICACIÓN

<b>NOMBRE DE LA MATERIA:</b>	COMERCIO INTERNACIONAL Y TÉCNICAS DE NEGOCIACIÓN
<b>CLAVE:</b>	ECO-421
<b>DEPARTAMENTO QUE LA IMPARTE:</b>	ECONOMÍA AGRÍCOLA
<b>NÚMERO DE HORAS DE TEORÍA:</b>	5
<b>NÚMERO DE HORAS DE PRÁCTICA:</b>	0
<b>NÚMERO DE CRÉDITOS:</b>	10
<b>CARRERA(S) EN LA(S) QUE SE IMPARTE:</b>	LICENCIADO EN ECONOMÍA Y AGRONEGOCIOS
<b>TIPO DE MATERIA:</b>	OBLIGATORIA
<b>PREREQUISITO:</b>	LOGÍSTICA DEL COMERCIO DE PRODUCTOS AGROPECUARIOS
<b>REQUISITO PARA:</b>	DISEÑO DE PLANES DE NEGOCIOS II

### OBJETIVO GENERAL

El objetivo del laboratorio es estudiar las herramientas básicas para la elaboración de un Plan de Negocios para Proyectos de Exportación (*Business Plan Development Guide*) en el ámbito de los productos silvoagropecuarios y agroindustriales. En el transcurso del semestre, los participantes deberán desarrollar herramientas de trabajo jerarquizado en equipo, y las capacidades de síntesis de los conocimientos adquiridos a lo largo de su carrera para llevar a cabo una propuesta de negocios específica, evaluando sus impactos económicos, sociales y sobre el medioambiente.

El trabajo a desarrollar por los participantes contempla las etapas de búsqueda sistemática de los antecedentes de un proyecto específico, desarrollo de los estudios de mercado y del negocio propuesto, estudio del impacto ambiental del proyecto y las normativas y leyes aplicables a su materialización; el cálculo y dimensionamiento de los equipos de proceso junto con la ingeniería básica a nivel del diagrama de flujos del proceso, que permite estimar las inversiones complementarias de capital asociadas al negocio propuesto. Sobre la base de lo anterior, se deberán realizar los análisis técnicos y económicos para establecer la rentabilidad privada y social de la inversión requerida, basándose en los parámetros de la evaluación económica. A partir de esta información, los grupos participantes deberán proponer un Plan de Negocios asociado al proyecto estudiado, y establecer los efectos en la posición financiera de la empresa de una empresa que lleve a cabo el negocio estudiado.

Los alumnos tendrán la oportunidad de contrastar sus recomendaciones con los criterios para el financiamiento de proyectos utilizados por la Banca e Instituciones Financieras en México.

### OBJETIVOS ESPECÍFICOS

## **TEMARIO**

### **1. Semana I**

- Enfoque global del curso. Formación de equipos de trabajo para elaboración, presentación y sustentación de un plan de negocios de exportación.
- Desarrollo de capacidades por competencias y emprendimientos.

### **2. Semana II**

- ¿Cómo identificar oportunidades comerciales?. Estrategias para iniciarse en la exportación.

### **3. Semana III**

- Los Tratados de Libre Comercio (TLCs) y los Acuerdos de Complementación Económica (ACEs)

### **4. Semana IV**

- Exportación paso a paso.
- Las exportaciones y aspectos clave.

### **5. Semana V**

- ¿Cómo determinar el precio internacional?. Análisis y casos.
- El precio internacional. Proceso de negociación.

### **6. Semana VI**

- Negociaciones sobre Incoterms.
- La logística internacional. .

### **7. Semana VII**

- ¿Cómo participar en una feria y eventos internacionales?.

### **8. Semana VIII**

- Gestión sobre la relación con los clientes (CMR = Customer Relationship Management).
- Presentación de avances de plan de marketing internacional por equipos.

### **9. Semana IX**

- Planificación de recursos empresariales (ERP = Planning Resource Enterprises).
- Cadena de abastecimiento en negocios internacionales (SCM = Supply Chain Management)

### **10. Semana X**

- Internet como estrategia de promoción y negocios electrónicos.

### **11. Semana XI**

- Financiamiento internacional: Medios de pago, *factoring* y el seguro de crédito.

### **12. Semana XII**

- Contrato de compraventa internacional de mercaderías

### **13. Semana XIII**

- Presentación final de los planes de marketing por equipos
- Conversación final sobre lo desarrollado en el curso.

### **14. Semana XIV**

- Aspectos ecológicos y comercio exterior

## **Charlas**

- Análisis de los Planes de Negocios y Financiamiento de Negocios.
- Aspectos legales de las empresas: constitución de sociedades, el código laboral y las normativas sobre propiedad intelectual.
- Desarrollo de Negocios: Modelos y la cadena del Valor.

## **PROCEDIMIENTOS DE ENSEÑANZA APRENDIZAJE**

El curso se desarrollará con el formato de Taller con presentaciones a cargo de los profesores y expertos invitados de la Industria. Los alumnos deberán elegir un tema de desarrollo sobre la base de las alternativas que se les presentarán en la primera clase, y deberán desarrollar el proyecto elegido durante el semestre. Durante los talleres de discusión de resultados, los alumnos deberán dar cuenta de los avances en el trabajo de acuerdo al Plan por ellos mismos propuesto, y se espera una activa participación con el fin de facilitar el desarrollo del proyecto elegido.

## **CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Durante el Curso, los alumnos deberán entregar dos Informes de Avance, el Informe Final del Proyecto y una presentación oral del proyecto ante los Profesores del Departamento e invitados externos. La nota final se calculará en base a las notas de los Informes de Avance (10% el primero y 30% el segundo), la nota del Informe Final (40%) y la presentación oral (20%). La asistencia es obligatoria a las clases, talleres y charlas. Se exigirá asistencia a estas actividades de a lo menos un 80% para cada alumno participante.

## **BIBLIOGRAFÍA BÁSICA**

### **BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA**

- Bancomext, Directorio de sitios Web especializados en comercio exterior, México, 2006.
- Bancomext: [www.bancomext.com](http://www.bancomext.com)
- ProMexico: [www.promexico.gob.mx](http://www.promexico.gob.mx)
- Agentes Aduanales de la República Mexicana: [www.caaarem.org.mx](http://www.caaarem.org.mx)
- Asociación Nacional de Exportadores y Productores Hortofrutícolas (ANEXPO)
- American Chamber of Commerce in Mexico: [www.amcham.com.mx](http://www.amcham.com.mx)
- Centro de Comercio Internacional, (International Trade Centre, UNCTAD/WTO): [www.intracen.org](http://www.intracen.org)
- Trademap: [www.trademap.org](http://www.trademap.org)
- Investment Map: [www.investmentmap.org](http://www.investmentmap.org)
- Country Map: [www.intracen.org](http://www.intracen.org)
- Jetro: [www.jetro.org.jp/mexico](http://www.jetro.org.jp/mexico)
- FMI: [www.imf.org](http://www.imf.org)
- Secretaria de Economía: [www.economia.org.mx](http://www.economia.org.mx); [www.economia-snci.gob.mx](http://www.economia-snci.gob.mx)
- INEGI: [www.inegi.gob.mx](http://www.inegi.gob.mx)
- World Trade Organization: [www.wto.org](http://www.wto.org)
- International Chamber of Commerce (OIC): [www.iccwbo.org](http://www.iccwbo.org)
- U.S. Food and Drug Administration (FDA): [www.cfsan.fda.gov](http://www.cfsan.fda.gov)
- Censos de Estados Unidos: [www.census.gov/foreign-trade](http://www.census.gov/foreign-trade)
- Información Comercial y Arancelaria de USA: [www.dataweb.usitc.gov](http://www.dataweb.usitc.gov)
- Clasificación Estándar de Comercio Internacional: [www.unstats.un](http://www.unstats.un)

**PROGRAMA ELABORADO POR:** M.C. JOSÉ GUADALUPE NARRO REYES

**PROGRAMA ACTUALIZADO POR:** M. C. JOSÉ GUADALUPE NARRO REYES

## **CRONOGRAMA**