



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PROGRAMA SINTÉTICO

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDAD SANTO TOMÁS Y TEPEPAN

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciado en Negocios Internacionales.

UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura de Precios de Exportación **NIVEL:** III

OBJETIVO GENERAL:

Sustentar la importancia del Análisis de Costo de Comercio Exterior como la piedra angular que mantiene la rentabilidad de un negocio para el establecimiento de un precio de exportación competitivo, mediante el estudio de métodos, estrategias y técnicas.

CONTENIDOS:

- I. Factores Internos y Externos que Influyen en la Fijación del Precio de Exportación.
- II. Estructura del Precio de Exportación.
- III. Métodos, Estrategias y Técnicas para Determinar el Precio de Exportación.
- IV. Modelos de Decisión sobre la Fijación de Precios.

ORIENTACIÓN DIDÁCTICA:

Esta Unidad de Aprendizaje dentro del enfoque constructivista se centra en los aprendizajes del estudiante a partir del manejo de información documental relativa a los contenidos temáticos, análisis de casos prácticos, considerando el aprendizaje colaborativo, realizan una exposición en equipos de trabajo y uso de simuladores que le permitan determinar un precio de exportación competitivo con base en los costos de comercio exterior; asimismo, el facilitador promoverá el uso de nuevas tecnologías de información y comunicación, así como el acceso a estudios de caso de empresas exportadoras mexicanas de éxito, en cuanto a su competitividad y permanencia en los mercados internacionales.

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

La evaluación será de tres tipos. Al inicio se aplicará la evaluación diagnóstica a fin de identificar los conocimientos y experiencias previas de aprendizaje y contando con los resultados, ajustar la planificación didáctica. La formativa en tanto que permite identificar los niveles de aprendizaje a través de las actividades de aprendizaje. La sumativa, integrada por la formativa y un cuestionario que permita identificar los conocimientos declarativos y procedimentales con la aprobación de un examen escrito al término de la IV unidad temática, así como la entrega en tiempo y forma de actividades de aprendizaje como elaboración de cuadros correlacionados y comentados, la exposición en equipos de trabajo y entrega de prácticas de campo.

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

- Competencia demostrada durante las primeras tres semanas a partir del inicio del curso deberá mostrar el 80% del dominio de las competencias de la Unidad de aprendizaje, integrando sus cuatro saberes (conocer, saber hacer, saber ser y saber convivir) a partir de una evaluación de desempeño que integre un caso práctico donde se determinen los costos de comercio exterior de un servicio exportado a 4 diversos continentes para proceder a fijar el precio de exportación más competitivo.
- Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales que tengan convenio con el IPN.
- Movilidad entre la ESCA; de acuerdo a la capacidad de atención de cada Unidad Académica.
- Movilidad entre modalidades; de acuerdo a la capacidad de atención.

BIBLIOGRAFÍA:

- Delzart Jorge O. Costos y Presupuestos de Comercio Exterior. Editorial Aplicación Tributaria. Argentina, 2008 1ª Edición. 202 Págs. ISBN 9789871487172
- Díez de Castro Enrique. Gestión de Precios. Esic Editorial. España, 2008 5ª Edición. 398 Págs. ISBN 9788473565387
- Horngren T. Charles. Contabilidad Administrativa. Pearson Educación de México, 2006 13ª Edición. 720 Págs. ISBN 702606403
- De Jaime Eslava José. Pricing: Nuevas Estrategias de Precios. Esic Editorial. España, 2007 1ª Edición. 295 Págs. ISBN 9788473564809
- Mosqueda Almanza Rubén M. Precios de Transferencia: Estrategia y Norma Fiscal. Editorial Cengage Learning. México 2009 12ª Edición. Págs. 420. ISBN 9789708300759

El profesor
Subsecretario



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura de Precios de Exportación HOJA: 3 DE 12

N° UNIDAD TEMÁTICA: I		NOMBRE: Factores Internos y Externos que Influyen en la Fijación del Precio de Exportación				CLAVE BIBLIOGRÁFICA	
OBJETIVO PARTICULAR							
Formular un análisis respecto a los factores internos y externos que interactúan en la formación del precio de exportación para el logro del éxito en las negociaciones comerciales internacionales e impulsando la economía del país, mediante una práctica de campo.							
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo			
		T	P	T	P		
1.1	El Producto	1.0	1.0	1.0	1.0	3B	
1.1.1	Características físicas (formulación, tamaño, peso, diseño, capacidad para su almacenamiento, envase, empaque y embalaje)					5B	
1.1.2	Calidad ad-hoc a parámetros internacionales					7B	
1.1.3	Unicidad						
1.1.4	Ventajas competitivas						
1.1.5	Precio de la competencia						
		2.0			3.0		
1.2	La empresa						
1.2.1	Estudio FODA (fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas)						
1.2.2	Estudio sobre el nivel de competencia						
1.2.3	Tres "E" (Eficiencia en la administración de recursos, eficacia en el logro de objetivos y efectividad para generar impacto en el entorno)						
1.2.4	Objetivo de exportación						
1.2.5	Oferta exportable						
		2.0	1.0	1.0	2.0		
1.3	El Mercado Meta						
1.3.1	Selección del mercado						
1.3.2	Demanda existente						
1.3.3	Requisitos de internación al país destino						
1.3.4	Canales de comercialización y cadena de valor del país destino						
1.3.5	Aplicación de preferencias arancelarias derivadas de Tratados o Acuerdos Comerciales Internacionales						
1.3.6	Nivel de competencia						
		3.0			2.0		
1.4	Estrategia Comercial de Exportación						
1.4.1	Exportación directa						
1.4.2	Exportación indirecta						
1.4.3	Diseño de tácticas de suministro al país destino (envío de muestras, ferias, exposiciones, misiones comerciales, otras)						
	Subtotales por Unidad temática:	8.0	2.0	2.0	8.0		

F. Adalberto



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura de Precios de Exportación HOJA: 4 DE 12

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Investigación documental apoyada en la lectura previa de los temas de la unidad temática.
- Construcción de un cuadro correlacionado y comentado de los factores internos y externos que influyen en la fijación del precio de exportación.
- Exposición de la Estrategia Comercial de Exportación de una empresa de servicios previamente seleccionada por los participantes. Trabajo en equipo
- Elaboración de la Práctica de campo integrada "Determinación de un precio de exportación" Parte N° 1. Formular un análisis FODA de una empresa de servicios, a partir de los factores a considerar para la determinación de un precio de exportación de servicios mediante el uso de un simulador.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES:

- | | |
|--|-----|
| • Cuadro correlacionado | 10% |
| Explicar mediante el uso de diapositivas los factores internos y externos a través de un cuadro correlacionado de la empresa seleccionada | |
| • Presentación en Power Point | 20% |
| Explica la Estrategia Comercial de Exportación de una empresa de servicios | |
| • Reporte de la práctica de campo N° 1. | 70% |
| Analiza la factibilidad y viabilidad de la exportación que incluya los factores internos y externos de la empresa de servicios seleccionada. | |

Yodercenting
Enfoque



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura del Precio de Exportación HOJA: 5 DE 12

N° UNIDAD TEMÁTICA: II		NOMBRE: Estructura del Precio de Exportación.				
OBJETIVO PARTICULAR						
Diseñar una estructura de precio de exportación competitivo, mediante una hoja de cálculo para la optimización de los recursos y el aseguramiento de la rentabilidad del negocio.						
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P	T	P	
2.1	Costos y Gastos de Producción	3.0		1.0		1B 9B 10B
2.1.1	Significado de costos, gastos, precio y valor					
2.1.2	Costos de producción					
2.1.3	Mano de obra y cargas sociales					
2.1.4	Costos generales de producción					
2.2	Gastos de la Empresa	1.0			3.0	
2.2.1	Crédito crediexporta Bancomext					
2.2.2	Crédito Nafin					
2.2.3	Financiamiento en compras a crédito					
2.2.4	Comisiones bancarias					
2.2.5	Gastos administrativos					
2.3	Gastos de la Estrategia Comercial de Exportación	6.0		1.0	6.0	
2.3.1	Gastos de la táctica de suministro permitida en el mercado objetivo					
2.3.2	Impuesto de exportación					
2.3.3	Establecimiento de la gerencia de exportación o contratación vía outsourcing					
2.3.4	Empaque, envase, embalaje y etiquetas					
2.3.5	Alquiler de contenedores					
2.3.6	Gastos en documentos de embarque, desconsolidación, maniobras, carga, descarga, recarga y almacenaje					
2.3.7	Honorarios del agente aduanal					
2.3.8	Términos y condiciones de venta (Incoterms)					
2.3.9	DRAWBACK (Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores)					
2.3.10	ECEX (Empresas de Comercio Exterior)					
2.3.11	ALTEX (Empresas Altamente Exportadoras)					
2.3.12	PROSEC (Programas de Promoción Sectorial), Regla 8ª					
2.3.13	Prácticas desleales en materia de comercio exterior					
2.3.14	Hoja de cálculo de costos, gastos y estructura del precio de exportación					
Subtotales por Unidad temática:		10.0		2.0	9.0	

Yadienton
AK



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura del Precio de Exportación HOJA: 6 DE 12

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Investigación bibliográfica de la unidad temática.
- Esquematización por medio de mapas conceptuales los Costos, Gastos, Precio y Valor. Trabajo en equipo.
- Exposición por equipos los costos y gastos que inciden en la estructura del precio de exportación de la empresa de servicios seleccionada.
- Elaboración de la Práctica de campo integrada "Determinación de un precio de exportación" Parte N° 2. A partir de la práctica 1, realizar la conformación de la estrategia comercial de exportación mediante una hoja de cálculo de los costos, gastos y estructura del precio de exportación.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES:

- | | |
|---|-----|
| • Mapa conceptual | 10% |
| Explica los conceptos básicos de costos, gastos, precio y valor. | |
| • Presentación | |
| Expone los costos y gastos que incidieron en la estructura del precio de exportación de la empresa de servicios de exportación | |
| | 20% |
| • Reporte de la Práctica de campo N° 2. | 70% |
| Plantea estrategia comercial mediante hoja de cálculo respecto a los costos, gastos y estructura del precio de servicios de exportación | |

E. E.

Y. S. A.



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura de Precios de Exportación HOJA: 7 DE 12

N° UNIDAD TEMÁTICA: III		NOMBRE: Métodos, Estrategias y Técnicas para determinar el Precio de Exportación.				CLAVE BIBLIOGRÁFICA	
OBJETIVO PARTICULAR							
Aplicar los diferentes métodos, estrategias y técnicas para fijar el precio de exportación de un bien o servicio determinado, incrementando el <i>mark-up</i> en las organizaciones, mediante una práctica de campo.							
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo			
		T	P	T	P		
3.1	Métodos	1.0	1.0	1.0	2.0	6B 7B 8B	
3.1.1	ABC (Activity Based Costing)						
3.1.2	Fijación de precios basados en la competencia						
3.1.3	Fijación de precios basados en la demanda						
3.1.4	Fijación de precios conforme al punto de equilibrio y utilidad						
3.1.5	Fijación de precios en función del comprador						
3.1.6	Fijación de precios en función del costo						
3.2	Estrategias	1.0			2.0		
3.2.1	Precio alto (Skimming o Descremado)						
3.2.2	Precio bajo (Loss Leader o Item de Valor Clave)						
3.2.3	Precios de lanzamiento						
3.2.4	Precio de costo						
3.2.5	Precios estáticos						
3.2.6	Precios flexibles						
3.2.7	Precio moderado						
3.2.8	Precios de penetración						
3.2.9	Precios de transferencia						
3.2.10	Odd value pricing						
3.3	Técnicas						
3.3.1	Costing (Base Aditiva). Componentes: Suma de los costos de producción, gasto de transporte, rentabilidad deseada (<i>mark-up</i>) y estrategia de venta seleccionada	3.0			2.0		
3.3.2	Pricing (Base Sustractiva). Componentes: Precio internacional y retroceso de gastos relacionados	1.0			2.0		
Subtotales por Unidad temática:		6.0	1.0	1.0	8.0		

Verde oliváceo
E. E. E.



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura de Precios de Exportación HOJA: 8 DE 12

ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE

- Investigación documental previa sobre los temas de la unidad temática.
- Discusión guiada respecto a qué métodos, estrategias y técnicas se adaptan mejor al producto o servicio a exportar.
- Elaboración de ejercicios mediante la aplicación de técnicas para la determinación del precio de exportación y socialización de la información. Trabajo en equipo.
- Elaboración de la Práctica de campo integrada "Determinación de un precio de exportación" Parte N° 3. A partir de la Práctica 2, diseñar métodos, estrategias y técnicas que permitan la fijación del precio de exportación aplicable a la empresa seleccionada.

EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

- | | |
|---|-----|
| • Reporte de discusión.
Distingue los aprendizajes significativos sobre los métodos, estrategias y técnicas para fijar precios. | 10% |
| • Reporte de ejercicio y socialización
Determina precios de exportación con base en las técnicas de costing y pricing (uno por cada técnica) | 20% |
| • Reporte de la Práctica de campo N° 3
Formula propuesta de método, estrategia y técnica para la prestación del servicio de exportación | 70% |

E. S. S.

Andrés Quintan



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura de Precios de Exportación HOJA: 9 DE 12

N° UNIDAD TEMÁTICA: IV		NOMBRE: Modelos de Decisión sobre la Fijación de Precios.				
OBJETIVO PARTICULAR						
Proponer un modelo de decisión sobre fijación de precios que se adecue a la función organizacional de empresas domiciliadas en territorio nacional para la maximización de sus resultados mediante una práctica de campo.						
No.	CONTENIDOS	HORAS AD Actividades de docencia		HORAS TAA Actividades de Aprendizaje Autónomo		CLAVE BIBLIOGRÁFICA
		T	P	T	P	
4.1	Modelos de Decisión sobre la Fijación de Precios	2.0			2.0	2B
4.1.1	Modelos de fijación de precios dinámicos (Revenue Management)					3B
4.1.2	Modelo de periodo único					5B
4.1.3	Modelos de precios por líneas de productos					
4.1.4	Modelos de promoción y descuento	2.0			2.0	
4.2	Establecimiento de Precios en Diversas Organizaciones					
4.2.1	Sistema de precios en la industria manufacturera					
4.2.2	Sistema de precios en organizaciones de servicio					
4.2.3	Sistema de precios en sociedades no lucrativas	3.0			4.0	
4.3	Ejercicios de Aplicación de Fijación de Precios en la industria manufacturera, de servicios y no lucrativas					
4.3.1	Ecuaciones de rentabilidad					
Subtotales por Unidad temática		7.0			8.0	
ESTRATEGIAS DE APRENDIZAJE						
<ul style="list-style-type: none"> Investigación documental y de campo respecto a los modelos de decisión sobre la fijación de precios. Reflexión crítica sobre los modelos de decisión que incluya la diferencia existente entre la fijación de precios para bienes, servicios y sociedades no lucrativas. Trabajo en equipo. Resolución de ejercicios en clase respecto a la fijación de precios. Elaboración de la Práctica de campo integrada "Determinación de un precio de exportación" Parte N° 4. A partir de la práctica 3, crear un modelo de decisión propio adaptable a una empresa de servicios de exportación; integrarlo en archivo digital. 						
EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES						
<ul style="list-style-type: none"> Reporte de crítica 20% Explica y diferencia los modelos de decisión y la diferenciación entre la fijación de precios para bienes, servicios y sociedades no lucrativas Reporte de ejercicios 10% Resuelve ejercicios relacionados con la fijación de precios en Excel. Reporte en archivo digital de la Práctica de campo N° 4. 70% Elabora modelo de creación propio aplicable a la prestación del servicio de exportación que ha de ofertarse integrada en archivo digital. 						

Enkel
Yadrabentun



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
SECRETARÍA ACADÉMICA
DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura de Precios de Exportación **HOJA:** 10 **DE** 12

RELACIÓN DE PRÁCTICAS

PRÁCTICA No.	NOMBRE DE LA PRÁCTICA	UNIDADES TEMÁTICAS	DURACIÓN	LUGAR DE REALIZACIÓN
1	"Determinación de un precio de exportación" Parte N° 1. Objetivo: Analizar la factibilidad y viabilidad de la exportación que incluya los factores internos y externos de la empresa de servicios seleccionada	I	10.0	Aula –Empresa
2	"Determinación de un precio de exportación" Parte N° 2. Objetivo: Plantear estrategia comercial mediante hoja de cálculo con base en los costos, gastos y estructura del precio de servicios de exportación	II	9.0	Aula –Empresa
3	"Determinación de un precio de exportación" Parte N° 3. Objetivo. Diseñar métodos, estrategias y técnicas que permitan la fijación del precio de exportación aplicable a la empresa seleccionada.	III	9.0	Aula –Empresa
4	"Determinación de un precio de exportación" Parte N° 4. Objetivo. Diseñar un modelo de decisión propio en empresas que presten servicios de exportación.	IV	8.0	Aula –Empresa
		TOTAL DE HORAS	36.0	

EVALUACIÓN Y ACREDITACIÓN:

Es indispensable la aprobación de las prácticas para la acreditación de la unidad de aprendizaje. Los descriptores de evaluación de cada práctica están contenidos en las unidades temáticas correspondientes y los porcentajes de acreditación son los siguientes:

- Práctica 1 70% en la Unidad I
- Práctica 2 70% en la Unidad II
- Práctica 3 70% en la Unidad III
- Práctica 4 70% en la Unidad IV

Yady Alentun



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura del Precio de Exportación HOJA: 11 DE 12

PROCEDIMIENTO DE EVALUACIÓN

Unidad temática I.	Factores Internos y Externos que Influyen en la Fijación del Precio de Exportación.	10%
Unidad temática II.	Estructura del Precio de Exportación	20%
Unidad temática III.	Métodos, Estrategias y Técnicas para Determinar el Precio de Exportación	30%
Unidad temática IV.	Modelos de Decisión sobre la Fijación de Precios.	40%

Esta unidad de aprendizaje puede acreditarse por:

- Competencia demostrada durante las primeras tres semanas a partir del inicio del curso deberá mostrar el 80% del dominio de las competencias de la Unidad de aprendizaje, integrando sus cuatro saberes (conocer, saber hacer, saber ser y saber convivir) a partir de una evaluación de desempeño que integre un caso práctico donde se determinen los costos de comercio exterior de un servicio exportado a 4 diversos continentes para proceder a fijar el precio de exportación más competitivo.
- Cursarse en otras instituciones de educación superior nacionales que tengan convenio con el IPN.
- Movilidad entre la ESCA; de acuerdo a la capacidad de atención de cada Unidad Académica.
- Movilidad entre modalidades; de acuerdo a la capacidad de atención.

CLAVE	B	C	BIBLIOGRAFÍA
1	X		Delzart Jorge O. <u>Costos y Presupuestos de Comercio Exterior</u> . Editorial Aplicación Tributaria. Argentina, 2008 1ª Edición. 202 Págs. ISBN 9789871487172
2	X		Díez de Castro Enrique. <u>Gestión de Precios</u> . Esic Editorial. España, 2008 5ª Edición. 398 Págs. ISBN 9788473565387
3	X		Horngrén T. Charles. <u>Contabilidad Administrativa</u> . Pearson Educación de México, 2006 13ª Edición. 720 Págs. ISBN 702606403
4		X	Horngrén T. Charles. <u>Contabilidad de Costos. Un Enfoque Gerencial</u> . Prentice Hall México, 2006 12ª Edición. 896 Págs. ISBN 9789702607618
5	X		Jaime Eslava José De. <u>Pricing. Nuevas Estrategias de Precios</u> . ESIC Editorial. España, 2007 1ª Edición. 295 Págs. ISBN 9788473564809
6	X		Mosqueda Almanza Rubén M. <u>Precios de Transferencia: Estrategia y Norma Fiscal</u> . Editorial Cengage Learning. México 2009 12ª Edición. Págs. 420. ISBN 9789708300759
7	X		San Martín Gutiérrez Sonia. <u>Prácticas de Marketing. Ejercicios y Supuestos</u> . Esic Editorial. España, 2008 1ª Edición. 178 Págs. ISBN 9788473565639
8	X		Ley del IVA y Reglamento
9	X		Decreto que Establece la Devolución de Impuestos de Importación a los Exportadores
10	X		Decreto para el Establecimiento de Empresas de Comercio Exterior
11	X		Decreto para el Fomento y Operación de las Empresas Altamente Exportadoras
12	X		Decreto por el que se establecen diversos Programas de Promoción Sectorial
13	X		Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior
14	X		Reglas y Criterios de Carácter General en Materia de Comercio Exterior
15	X		Páginas Web (Consulta Febrero 2010): Secretaría de Hacienda y Crédito Público: www.shcp.gob.mx
16	X		Servicio de Administración Tributaria: www.sat.gob.mx
17	X		Secretaría de Economía: www.economia.gob.mx
18	X		Contacto Pyme: www.contactopyme.gob.mx
19	X		Biblioteca Virtual de Derecho, Economía y Ciencias Sociales: www.eumed.net/libros/2009a/506/indice.htm

Valentín



INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL

SECRETARÍA ACADÉMICA

DIRECCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR



PERFIL DOCENTE POR UNIDAD DE APRENDIZAJE

1. DATOS GENERALES

UNIDAD ACADÉMICA: ESCUELA SUPERIOR DE COMERCIO Y ADMINISTRACIÓN UNIDADES SANTO TOMÁS Y TEPEPAN

PROGRAMA ACADÉMICO: Licenciado en Negocios Internacionales NIVEL: III

ÁREA FORMATIVA:	Institucional	Científica Básica	Profesional	Terminal y de integración
-----------------	---------------	-------------------	-------------	---------------------------

ACADEMIA: Logística Internacional UNIDAD DE APRENDIZAJE: Análisis de Costo de Comercio Exterior y Estructura de Precios de Exportación

ESPECIALIDAD Y NIVEL ACADÉMICO REQUERIDO: Licenciado en Relaciones Comerciales con Especialidad en Comercio Internacional, Licenciado en Comercio Internacional, Licenciado en Negocios Internacionales; deseable especialidad o maestría en Comercio Exterior.

2. OBJETIVO DE LA UNIDAD DE APRENDIZAJE:

Sustentar la importancia del Análisis de Costo de Comercio Exterior como la piedra angular que mantiene la rentabilidad de un negocio para el establecimiento de un precio de exportación competitivo, mediante el estudio de métodos, estrategias y técnicas.

3. PERFIL DOCENTE:

CONOCIMIENTOS	EXPERIENCIA PROFESIONAL	HABILIDADES	ACTITUDES
Dominio sobre estructura y fijación del precio de exportación. Manejo de paquetería y plataformas tecnológicas Dominio del MEI.	Experiencia profesional probada mínima de 5 años de experiencia laboral en una empresa exportadora de productos o servicios. Experiencia docente.	Habilidad para comunicarse Liderazgo Manejo de grupos Asertividad Compartir el conocimiento Tenacidad. Manejo de estrategias didácticas de acuerdo al MEI	Colaborativo Responsable Diplomático Tolerancia Respeto Disciplinado Autocontrol Compromiso Disposición

ELABORÓ

REVISÓ

AUTORIZÓ

[Signature]
L.R.C.-C.I. María Cristina Vargas Rosas
L.R.C. Alfonso Reyes Fernández
Presidentes de la Academia de Logística Internacional
ESCA Unidades Santo Tomás y Tepepan.

[Signature]
M. en C. Nadina O. Valentin Kajalt
M. en A. María Estela Casas Hernández
Subdirectoras Académicas
ESCA Unidad Santo Tomás y Tepepan



SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E.S.C.A. SANTO TOMÁS
DIRECCIÓN

[Signature]
C.P. Norma C.F.C. y M en C. Jaime V. Sanchis Cuevas
Directores de las Unidades Académicas
ESCA Santo Tomás y Tepepan
SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA
INSTITUTO POLITÉCNICO NACIONAL
E. S. C. A. TEPEPAN
DIRECCIÓN

Fecha: 2010