



Programa de experiencias educativas

Programa de estudio



1.-Área académica

Económico-administrativa

2.-Programa educativo

Administración

3.-Dependencia/Entidad académica

Contaduría y Administración

4.- Código

5.-Nombre de la Experiencia educativa

6.- Área de formación

		Principal	Secundaria
	Formación del Precio de Exportación y Formas de Pago Internacional	Terminal (Optativa)	

7.-Valores de la experiencia educativa

Créditos	Teoría	Práctica	Total horas	Equivalencia (s)
6	2	2	60	

8.-Modalidad

9.-Oportunidades de evaluación

Curso-taller	Todas
--------------	-------

10.-Requisitos

Pre-requisitos	Co-requisitos
Ninguno	Ninguno

11.-Características del proceso de enseñanza aprendizaje

Individual / Grupal	Máximo	Mínimo
Grupal	35	15

12.-Agrupación natural de la Experiencia educativa (áreas de conocimiento, academia, ejes, módulos, departamentos)

13.-Proyecto integrador

Economía

14.-Fecha

Elaboración	Modificación	Aprobación
14/05/2011		17/05/2011

15.-Nombre de los académicos que participaron en la elaboración y/o modificación

Mtra. Patricia M. Villar Sánchez
Mtra. Cristina Rendón Hernández

16.-Perfil del docente

Licenciado en Administración de Empresas, en Administración, en Negocios Internacionales, en Economía. con Grado de Maestría y/o Doctorado en el área de Administración, Administración del Comercio Exterior o Negocios Internacionales, con un mínimo de experiencia profesional de tres años en el área y experiencia docente en el nivel superior.

17.-Espacio

Interfacultades

18.-Relación disciplinaria

Interdisciplinaria

19.-Descripción

La experiencia educativa Formación del Precio de Exportación y Formas de Pago Internacional a los negocios internacionales se encuentra ubicada en el área terminal (optativa) en la Academia por área de conocimientos de economía, (2 teóricas, 2 práctica, 6 créditos) siendo indispensable para el estudiante adquirir conocimientos sobre precios de exportación y formas de pagos en mercados internacionales.

20.-Justificación

Se requiere de un aprendizaje significativo para el análisis y conocimiento de los precios y cotizaciones internacionales así como las formas de pago internacional y le sean de utilidad como guía de su práctica profesional con el propósito de hacerla más eficiente y productiva a través del análisis crítico y reflexivo, haciendo que el estudiante adquiera también la conciencia de que su quehacer profesional esté orientado hacia la responsabilidad social, tanto personal como de la empresa donde ejerza su profesión con ética en los negocios internacionales, lo que le permitirá asumir una actitud responsable y proactiva.

21.-Unidad de competencia

Analizar y diseñar una cotización Internacional y proponer la forma de pago internacional más conveniente, a una empresa que lo requiera, de tal forma que conlleve a un aprendizaje significativo en su entorno y a su ámbito más directo de aplicación, haciéndolos competentes en el marco laboral de los negocios internacionales. Dando lugar en la estructura organizacional las actividades funcionales del departamento de comercio exterior o negocios internacionales, así como las relaciones que la respaldan en su entorno socio-económico y las acciones o gestiones administrativas y legales; generando la responsabilidad social de la empresa.

22.-Articulación de los ejes

Los estudiantes reflexionan y analizan de manera proactiva (eje heurístico), con responsabilidad y compromiso (eje axiológico) la fundamentación de sus investigaciones, aplicando los criterios individual y en equipos de trabajo la cotización del precio de exportación y la forma de pago internacional más conveniente en un marco con responsabilidad social en un organismo. (eje teórico)

23.-Saberes

Teóricos	Heurísticos	Axiológicos
<p>1.- El precio como un elemento de la estrategia comercial de exportación.</p> <p>1.1. Métodos de costeo</p> <p>1.1.1 Costeo Directo o marginal</p> <p>1.1.2 Punto de equilibrio.</p> <p>1.1.3 Costeo absorbente</p> <p>2. INCOTERMS 2010 y RAFTD.</p> <p>3. Ingeniería del precio de exportación</p> <p>3.1 Costing.</p> <p>3.2 Pricing.</p> <p>3.3 Integración y presentación de la cotización.</p> <p>4. Formas de pago internacional</p> <p>4.1 Selección de la forma de pago.</p> <p>4.2 Pagos con elevada confianza.</p> <p>4.3 Pagos con confianza y experiencia media.</p> <p>4.4 Pagos con confianza y experiencia mínimas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica las técnicas de una cotización internacional y explica las funciones de cada una de ellas. • Investiga en diversas fuentes de información los cuatro grupos de términos de cotización internacional (INCOTERMS). • Analiza y selecciona la forma de pago internacional de mayor confianza. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Colaboración ✓ Compromiso ✓ Creatividad ✓ Disciplina ✓ Iniciativa ✓ Respeto ✓ Responsabilidad Tolerancia

24.-Estrategias metodológicas

De aprendizaje	De enseñanza
<p>Investigaciones documentales</p> <p>Consultas en línea</p> <p>Ensayos académicos</p> <p>Investigaciones de campo.</p> <p>Práctica empresarial</p> <p>Opiniones individual y grupal</p> <p>Presentación, análisis y resolución de casos prácticos</p>	<p>Expositiva</p> <p>Demostrativa</p> <p>Interrogativa</p> <p>Discusión dirigida</p> <p>Participación fundamentada</p> <p>Organización de grupos colaborativos</p> <p>Diálogos simultáneos</p> <p>Exposiciones con apoyo tecnológico variado</p> <p>Lecturas comentadas</p>

25.-Apoyos educativos

Materiales didácticos	Recursos didácticos
Antologías Libros Manuales	Pintarron Marcadores para pintarron Diapositivas Proyector de diapositivas Computadoras/Lap Top

26.-Evaluación del desempeño

Evidencia (s) de desempeño	Criterios de desempeño	Ámbito(s) de aplicación	Porcentaje
<ul style="list-style-type: none">• Elabora un mapa conceptual identificando las técnicas de una cotización internacional.	Pertinencia Oportunidad Organización de la información	Aula	20%
<ul style="list-style-type: none">• Elabora en una presentación en Power Point identificando los cuatro grupos de términos de cotización internacional.	Pertinencia Oportunidad Organización de la información	Aula	20%
<ul style="list-style-type: none">• Elabora un ensayo en Word resaltando las características que debe cumplir la forma de pago internacional de mayor confianza.	Pertinencia Oportunidad Organización de la información	Aula	20%
<ul style="list-style-type: none">• Examen escrito de opción múltiple	Pertinencia en las respuestas. Argumentación estructurada en los contenidos.	Aula	40%

27.-Acreditación

Para acreditar esta EE el estudiante deberá haber presentado con suficiencia cada evidencia de desempeño, de modo que reúna, cuando menos, el 60% del total, previo cumplimiento del 80% de las asistencias. De acuerdo al Estatuto de los Alumnos.

28.-Fuentes de información

Básicas

1. Formación del precio de exportación
Bancomext
2. Guía Básica del exportador
Bancomext
3. Ley Aduanera, su Reglamento y Reglas Generales
Congreso de la Unión, 1999
4. Ley de Comercio Exterior,
Congreso de la Unión, 1998
5. Witker, Jorge y Gerardo Jamarillo
Marco Jurídico y Operativo, Comercio Exterior de México,
Mc Graw Hill 1996, ESP,

BASE DE DATOS

- **Business Source Premier**
- **Regional Business News**
- **Academic Search Premier**
- **Fuente Académica**

PÁGINAS WEB:

- <http://www.uv.mx/dgbuv>
- <http://www.uv.mx/bvital>

Complementarias

1. Negocios internacionales DANIELS
John, Radebaugh, Lee H.,
Addison Wesley Logman