



PROGRAMA ACADÉMICO:	ADMINISTRACION DE EMPRESAS		
ASIGNATURA:	PLAN EXPORTADOR		
UNIDAD ACADÉMICA O FACULTAD:	ADMINISTRACION Y CONTADURIA		
SEMESTRE:	I		
PRERREQUISITO:	NEGOCIOS INTERNACIONALES		
INTENSIDAD HORARIA:	Presencial	Autónomo	Total
	64	80	144
No. CRÉDITOS:	3 (TRES)		

OBJETIVO DE LA ASIGNATURA

Identificar la estrategia comercial a desarrollar para el ingreso de un mercado objetivo, así como las herramientas y estrategias para la negociación y la comercialización de productos y/o servicios a nivel internacional.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Aplicar los términos de negociación identificando costos y responsabilidades de las partes involucradas.
- Identificar las etapas del proceso general de exportación y mercados objetivos.
- Desarrollar las competencias requeridas para diseñar un Plan Exportador acorde a las características de la empresa y a la demanda de los clientes potenciales a nivel mundial.

CONTENIDO PROGRAMÁTICO

CONCEPTO DE IMPORTACIÓN.

Proceso general de una importación.

Modalidades de importación.

Estudio de mercado y costos de importación.

VUCE, tramites, establecimiento del medio de pago.

Tránsito de mercancía, nacionalización.

LOS INCOTERMS.

Términos de negociación internacional.



ZONAS FRANCAS.

CONCEPTO DE EXPORTACIÓN.

Exportaciones.

Estudio de mercados.

Preselección de países, selección del mercado.

Costos de exportación.

Trámites previos a una exportación.

Registros, NIT, cámara de comercio, RUT.

Requisitos de origen.

Proceso general de exportación.

Modalidades de exportación.

mecanismos de facilitación o impulso a las exportaciones

ESTRATEGIA METODOLÓGICA Y DIDÁCTICA

Clase magistral.

Socialización de los estudiantes temas asignados.

Taller práctico en sala de sistemas.

EVALUACIÓN

EXAMEN ORAL O ESCRITO

35%- I Y II-PARCIAL 30% TALLERES ,SOCIALIZACIONES, TRABAJOS
,PARTICIPACION

BIBLIOGRAFÍA

www.bancoldex.com

www.dian.com

WWW.PROCOLOMBIA.COM.CO

www.trademap.com.co

MANUAL PARA IMPORTADORES Y EXPORTADORES :ROGELIO PERILLA
GUTIÉRREZ.

EXPORTACIONES E IMPORTACIONES ;LEGIS

LEGIS ARANCEL ARMONIZADO DE COLOMBIA , LEGISLACION ADUANERA

**Laos Sudea, J. A. (2017). Plan de negocios: una herramienta fundamental para las empresas
con miras a exportar. Fondo Editorial Universidad Cooperativa de Colombia.**

<https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/102136>

Publishing, M. (2007). El plan de negocios. Ediciones Díaz de Santos.

<https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/52867>



Cipriano Luna González, A. (2016). Plan estratégico de negocios. Grupo Editorial Patria.

<https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/40472>

Pérez, D. y González Tabares, R. (2019). Así se hace un plan de empresa. Editorial Tébar

Flores. <https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/111433>

Martínez, D. (2013). Pymes: rutas para la exportación. Universidad del Norte.

<https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/69896>

Minervini, N. (2011). Consorcios de exportación: cómo (no) hacerlo. Ediciones de la U.

<https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/70965>

Gutiérrez Delgado, J. B. (2018). Ley de los impuestos generales de importación y exportación.

Tax Editores Unidos. <https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/40302>

Casana Merino, F. (2017). La aplicación de los tributos en la importación y exportación de

mercancías. Dykinson. <https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/58910>

Casana Merino, F. (2017). La aplicación de los tributos en la importación y exportación de

mercancías. Dykinson. <https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/58910>

García Trius, A. (2015). Guía documental para exportar e importar: los 12 documentos clave.

Marge Books. <https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/43758>

Caballero Sánchez de Puerta, P. (2013). Negociación y contratación internacional. IC Editorial.

<https://elibro.net/es/lc/intep/titulos/43495>
