

## PLAN DE NEGOCIO DE EXPORTACION (PLANEX)

### Curso Intermedio

**Objetivo:**

Identificar las fortalezas y debilidades y prever las amenazas y oportunidades de las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras.

Permite definir los mercado-objetivos, determinar las estrategias, actividades y metas de exportación, en función de la situación actual de su empresa y las oportunidades de mercado

**Beneficios al Empresario:**

- Demostrar la viabilidad económica y financiera de la idea de negocio.
- Respalda con un documento técnico las solicitudes de financiamiento a bancos y organismos de desarrollo y cooperación nacionales e internacionales.
- Atraer inversionistas
- Organizar las actividades de comercialización en un conjunto coherente que actúa como elemento coordinador.
- Contar con una guía para el seguimiento y la auto evaluación de la actividad de la empresa en su conjunto

**Dirigido:**

Empresas Exportadoras del Sector Manufacturero, Sector Textil y Confecciones, Sector Agroindustrial, Sector Cuero y Calzado, Sector Artesanía.

**Duración:**

Programa por Módulo	Teoría Taller	Taller Laboratorio	Total	Numero de Sesiones en Computo
Módulo 0	1 Hora	2 Horas	6 Horas	2
Módulo 1	1 Hora	2 Horas	3 horas	1
Módulo 2	1 Hora	2 Horas	15 horas	5
Módulo 3	1 Hora	2 Horas	9 horas	3
Módulo 4	1 Hora	2 Horas	9 horas	3
<b>Total Horas</b>			<b>42 horas</b>	<b>14</b>

Horas a la Semana: 6 Horas

Duración: 7 semanas

**PLANEX**

**CRONOGRAMA TENTATIVO**

**PROGRAMA GENERAL**

<b>Módulo</b>	<b>Objetivo</b>	<b>Producto</b>	<b>Tiempo</b>
<b>Módulo 0</b> Análisis del Potencial Exportador	Realizar autoanálisis empresarial y determinar el potencial exportador	Autodiagnóstico de la Empresa	6 Horas
<b>Módulo 1</b> Plan Estratégico y Organizacional	Desarrollar visión estratégica y aplicarla adecuadamente a la empresa	Plan Estratégico, Perfil del Equipo empresarial y del Personal	3 horas
<b>Módulo 2</b> Análisis del Producto en el Mercado Objetivo y Plan de Marketing	Definir los objetivos y diseñar las estrategias de entrada al mercado objetivo y el plan de acciones que las acompañan	Perfil de Mercado Objetivo Plan de Marketing	15 horas
<b>Módulo 3</b> Análisis de la Gestión Exportadora	Desarrollar la adecuada competitividad Exportadora	Estructura de costos de exportación, Cotización y Manejo Documentario	9 horas
<b>Módulo 4</b> Análisis Financiero y Plan Financiero	Análisis Financiero del negocio existente y evaluación financiera del negocio futuro.	Plan Financiero	9 horas
Presentación del Plan de Negocios Exportador	Integración del Plan de Negocios Exportador y elaboración del Resumen ejecutivo.	Plan de Negocios Exportador, impreso y aprobado.	42 horas en Total

## MODULO 0 ANÁLISIS DEL POTENCIAL EXPORTADOR

### Objetivo:

- Realizar autoanálisis empresarial y determinar el potencial exportador

### Contenido del Módulo 0

- Alcance y referencias normativas del Sistema PLANEX.
- Identificación de Capacidad Exportadora de la empresa
- Identificación de Fortalezas y Debilidades de la empresa
- Elaboración de los Objetivos, Estrategias e Indicadores
- Identificación de Competencias Laborales y de Liderazgo

### Tiempo del Módulo 0

Programa por Módulo	Hora Programa	Sesión en Computo
Módulo 0	6 horas	3 Horas

### Talleres

Taller	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo	(N° Clase)
La Empresa Exportadora	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	6 Horas	Clase 1
Análisis Interno Metodología	Exposición Autodiagnóstico Uso de Software Participación Activa de Participantes			Clase 2
Duración Total del Módulo: 6 horas				

## MODULO 1 PLAN ESTRATÉGICO Y ORGANIZACIONAL

### Objetivo:

- Comprender y aplicar el proceso del Planeamiento Estratégico.
- Crear una cultura de la empresa que influya positivamente en los recursos humanos.
- Comprender la importancia del Personal en una organización que quiere mejorar y crecer.
- Usar el Software Planex para plasmar las ideas de manera formal.

### Contenido del Módulo 1

- Elaboración de la Visión.
- Establecimiento de Cultura Organizacional y de Valores
- Elaboración de la Misión de la Empresa
- Elaboración de la Estructura Orgánica de la Empresa
- Elaboración del Plan de Recursos Humanos

## Tiempo del Módulo 1

Programa por Módulo	Hora Programa	Sesión en Computo
Módulo 1	3 horas	3 Horas

## Talleres

Sesión / Taller	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo	(N° Clase)
Planeamiento Estratégico	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 horas	<b>Clase 3</b>
Duración Total del Módulo: 3 horas				

## MODULO 2

### ANÁLISIS DEL PRODUCTO EN EL MERCADO OBJETIVO Y PLAN DE MARKETING

#### Objetivo:

- Realizar una medición adecuada del Mercado y una posterior segmentación del Mercado real para el producto que responda a las exigencias del mismo y la correcta toma de decisiones estratégicas Reconocer la importancia de diseñar un Plan de Marketing en la empresa.
- Hacer un estudio del entorno de la empresa a fin de determinar el Mercado Objetivo destino de todas las acciones de marketing.
- Conocer a fondo las condiciones en las que la empresa dirigirá sus acciones de exportación.
- Analizar a la Competencia y a la empresa en relación a ella.
- Formular y dar a conocer estrategias y acciones comprendidas en el Plan de Marketing para el cumplimiento de los objetivos propuestos.

#### Contenido del Módulo 2

- Uso de Métodos y herramientas de acceso a Información Comercial
- Selección del Mercado Objetivo.
- Elaboración del Perfil del Mercado Objetivo.
- Elaborar la segmentación del Mercado.
- Elaborar la medición del mercado.
- Análisis de la Competencia y Benchmarking.
- Detección de las Oportunidades y Amenazas.
- Análisis FODA.
- Elaboración del Plan de Marketing.
- Planes de acción como: Participación en Ferias y Misiones Internacionales.

## Tiempo del Módulo 2

Programa por Módulo	Hora Programa	Sesión en Computo
Módulo 2	15 horas	3 Horas

## Talleres

Sesión / Taller	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo	(N° Clase)
Análisis del Entorno, El Mercado y los Consumidores. Selección del Mercado Objetivo	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	<b>Clase 4</b>
Perfil del Mercado Medición del Mercado Segmentación del Mercado	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	<b>Clase 5</b>
Análisis Competitivo Benchmarking	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	<b>Clase 6</b>
Oportunidades Y Amenazas Plan Estratégico	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	Clase 7
Plan de Marketing Mix Marketing	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	Clase 8
Duración Total del Módulo: 15 horas				

## MODULO 3

### ANÁLISIS DE LA GESTIÓN EXPORTADORA

#### Objetivo:

- Presentar las herramientas necesarias para una competitiva gestión exportadora.
- Realizar el análisis de Costos y Precios, Distribución Logística.
- Utilización del Manejo documentario de exportación y lo relacionando a las exigencias internacionales de exportación

#### Contenido del Módulo 3

- Aplicación adecuada de Términos Comerciales Internacionales
- Elaboración de Estructura de Costos de Exportación
- Adecuación a Normas y Requerimientos Técnicos Internacionales en Distribución Física Internacional
- Adecuación a Normas y Requerimientos Técnicos Internacionales de envasado y embalado
- Implementación de Modelo de Cotizaciones y Manejo Documentario
- Manejar los diferentes modos de Formas de Pago Internacional.
- Aplicación adecuada de los distintos regímenes Aduaneros de Exportación.
- Aplicación de Uso de Cotizaciones Internacionales.

### Tiempo del Módulo 3

Programa por Módulo	Hora Programa	Sesión en Computo
Módulo 3	9 horas	10 horas

### Talleres

Sesión / Taller	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo	Semana (N° Clase)
Análisis de Costos, Precios de Exportación	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	<b>Clase 9</b>
Análisis de las Modalidades de Pago Internacional	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	<b>Clase 10</b>
Análisis de la Distribución Física Internacional Manejo Documentario	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	<b>Clase 11</b>
Duración Total del Módulo: 9 horas				

## MODULO 4

### ANÁLISIS FINANCIERO Y PLAN FINANCIERO

#### Objetivos:

##### Negocio Existente

- Aplicar métodos de análisis que permiten medir el desempeño financiero de la empresa, para tomar las medidas correctivas.
- Conocer instrumentos financieros clave y la utilización del PLANEX, como soporte de Gestión Financiera.

##### Negocio Nuevo

- Identificar el proceso de planeamiento financiero y reconocer la importancia de la realización de pronósticos debidamente fundados.
- Definir y aplicar las etapas que se siguen en la formulación del presupuesto financiero.
- Reconocer la importancia del capital en el negocio y las distintas modalidades de financiamiento existentes en el mercado
- Reconocer la importancia de las proyecciones y señalar las premisas que deben considerarse para realizarlas.
- Conocer la utilización del PLANEX, como soporte de Gestión Financiera

#### Contenido del Módulo 4

- Proporcionar conceptos fundamentales sobre la Gestión Financiera y la importancia del Análisis Financiero.
- Elaboración de los Estados Financieros de la empresa para la elaboración del Análisis Financiero.
- Utilización del Software PLANEX para la elaboración del Análisis Financiero.

- Capacitación en las herramientas adecuadas para la elaboración del Plan Financiero.
- Elaborar los Presupuestos de Ventas, Costos y Gastos, para la elaboración de los Flujos Proyectados.
- Elaborar el VAN y el TIR con los Flujos Proyectados.
- Análisis de la Sensibilización del VAN y TIR.

#### Tiempo del Módulo 4

Programa por Módulo	Hora Programa	Sesión en Computo
Módulo 4	9 horas	3 Horas

#### Sesiones y Talleres

Sesión / Taller	Actividades	Recursos Materiales Herramientas	Tiempo	Semana (N° Clase)
Análisis Financiero	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	<b>Clase 12</b>
Plan Financiero Presupuesto Maestro	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	<b>Clase 13</b>
Sensibilización de la Evaluación Financiera	Exposición Uso de Software Participación Activa de Participantes	Ecran Proyector Laboratorio Separata	3 Horas	Clase 14
Duración Total del Módulo: 9 horas				