

UNIDAD DE COMPETENCIA 3 : Gestionar los procesos de Importación y Exportación de productos y servicios de una empresa o negocio, de acuerdo a las políticas y objetivos estratégicos de la empresa y normativa nacional e internacional vigente.

DENOMINACION DEL MODULO 3: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACION

PERIODO ACADÉMICO V

CAPACIDADES (Técnicas o Específicas)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CREDITOS.	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
<p>1. Ejecutar el plan operativo tomando en cuenta las políticas y objetivo estratégicos de la empresa.</p>	<p>Elabora el Plan operativo de su área, según las políticas y objetivos estratégicos de la empresa o negocio y normativa vigente.</p>	<p>PLAN OPERATIVO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Objetivos ✓ Estructura, partes ✓ Diseño operativo ✓ Flujo de operaciones ✓ Cuadro de mando ✓ Calendarización ✓ Objetivos estratégicos <p>CARGOS Y FUNCIONES DEL PERSONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseño de cargos y funciones ✓ El CAP ✓ El MOF ✓ Cargos y funciones del personal responsable de la ejecución del Plan Operativo ✓ Control de Personal <p>PROCESO DE EJECUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Proceso de ejecución del Plan Operativo ✓ Flujo de operativo ✓ Sistematización de las operaciones ✓ Protocolos de ejecución ✓ Control del Plan Operativo ✓ Uso de formatos de control ✓ Áreas de control 	<p>1- GESTIÓN OPERATIVA I</p>	<p>2 créditos (3 prácticos)</p>	<p>P 96</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
	<p>Determina las funciones de las personas responsables de la ejecución del Plan Operativo de la empresa coordinando con gerencia sobre su aplicación.</p>					
	<p>Ejecuta el plan operativo de su área, según las políticas y objetivos estratégicos de la empresa o negocio y normativa vigente,</p>					

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Etapas de control ✓ Seguimiento ✓ correctivos 				
2.Gestionar los procesos de trazabilidad operativa y seguimiento para asegurar los objetivos de importación y exportación en los negocios internacionales.	Controla el Plan Operativo de su área, según las políticas y objetivos estratégicos de la empresa o negocio y normativa vigente	LA TRAZABILIDAD <ul style="list-style-type: none"> ✓ Exigencias para el cumplimiento de trazabilidad ✓ Seguimiento al Plan Operativo ✓ Seguimiento de las exportaciones e importaciones ✓ Sistemas de medición ✓ Sistema para la captura de datos ✓ Recorrido de las mercancías ✓ Identificación de la grey market COMPONENTES DE LA TRAZABILIDAD <ul style="list-style-type: none"> ✓ ORIGEN Materiales Componentes de un producto	2- GESTIÓN DE TRAZABILIDAD EMPRESARIAL	3 créditos (2 teóricos + 1 practico)	T 32 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Hace uso del sistema de seguimiento aplicando el tipo de trazabilidad requerido para el control del plan operativo					
	Analiza e informa los resultados obtenidos aplicando los procedimientos técnicos utilizados en los planes operativos.					

		<p>Del producto en cualquier punto de la cadena de abastecimiento</p> <p>TIPOS DE TRAZABILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Trazabilidad hacia atrás ✓ Trazabilidad hacia adelante ✓ Trazabilidad interna <p>GESTIÓN DE LA TRAZABILIDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestión de la trazabilidad en las exportaciones e importaciones ✓ Partes involucradas en el proceso de trazabilidad ✓ Transportista ✓ Industrial – Productor ✓ Punto de venta ✓ Centro de distribución ✓ Autoridades. 				
<p>3. Elaborar y ejecutar planes de financiamiento internacional analizando las diferentes fuentes de fondos.</p>	<p>Determina las fuentes de fondos internos para financiar las operaciones</p>	<p>FUENTES DE FONDOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Mercados financieros ✓ Sistema financiero nacional ✓ Tipos mercado financiero ✓ Tipo de financiamiento ✓ Financiamiento interno para la empresa ✓ Fuentes de financiamiento ✓ Financiamiento a las exportaciones ✓ Intermediario financiero internacional <p>PLAN DE FINANCIAMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Objetivos 	<p>3- FINANZAS INTERNACIONALES</p>	<p>1 (1 práctico)</p>	<p>P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
	<p>Elabora el Plan de financiamiento para las exportaciones e importaciones</p>					
	<p>Hace uso de las modalidades de financiamiento eligiendo la más ventajosa para su organización.</p>					

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseño ✓ Análisis del plan de inversión ✓ Análisis del flujo de caja ✓ Financiamiento de terceros ✓ Cálculos ✓ Tasas de interés <p>MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Entidades que regulan el sistema financiero. ✓ Modalidades de financiamiento internacional para las exportaciones e importaciones ✓ Financiamiento pre embarque ✓ Financiamiento post embarque ✓ Factoring ✓ Leasing ✓ Carta de crédito ✓ Medios y formas de pago internacional. 				
<p>4. Conocer el sistema tributario y laboral nacional e internacional y las normas aplicadas a las operaciones relativas a los tributos y los problemas derivados del derecho del trabajo y el contrato de trabajo en el comercio internacional.</p>	<p>Interpreta las leyes y los tributos respecto de los impuestos</p>	<p>CONCEPTOS BÁSICOS Y MATERIAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistema tributario ✓ Sistema laboral ✓ Estructura tributaria ✓ Persona natural ✓ Persona jurídica ✓ Ley de trabajo ✓ Normatividad <p>DERECHO TRIBUTARIO</p>	<p>4-DERECHO TRIBUTARIO Y LABORAL</p>	<p>3 (2 teóricos + 1 practico)</p>	<p>T 32 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

	<p>Aplica las normas y leyes en materia laboral respetando y reconociendo los derechos de trabajador.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Interpretación de la ley tributaria ✓ Obligación tributaria ✓ Elementos de la obligación tributaria ✓ Clasificación de la obligación tributaria ✓ Pago, prescripción, compensación y condonación de la deuda tributaria ✓ Determinación de la obligación tributaria ✓ Servicios de impuestos internos <p>DERECHO LABORAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Derecho del trabajo ✓ Contratos, características constitucionales y legales ✓ Derechos y obligaciones de los trabajadores ✓ La seguridad social ✓ Sistema de pensiones 				
<p>5. relacionar estratégicamente a los colaboradores con la organización, estableciendo las bases necesarias para realizar una planificación óptima del talento humano</p>	<p>Establece el sistema de gestión del talento humano determinando la descripción y el análisis de cargos</p> <p>Aplica el proceso de selección del recurso humano</p> <p>Dirige las actividades del personal a su cargo, de acuerdo a los procedimientos establecidos por la empresa</p>	<p>REQUERIMIENTO DE TALENTO HUMANO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planeación de la gestión del talento humano ✓ Métodos de descripción y análisis de cargos ✓ Diseño de carga ✓ Modelos de diseño de cargos ✓ Descripción de funciones ✓ Perfil de los colaboradores 	<p>5- GESTION DE TALENTO HUMANO</p>	<p>1 (1 práctico)</p>	<p>P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

	o negocio y normatividad vigente.	<p>GESTION DEL TALENTO HUMANO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestión del talento humano en un ambiente dinámico y competitivo ✓ Sistema de gestión del talento humano ✓ El problema de la satisfacción intrínseca en el cargo <p>PROCESO DE SELECCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Selección de personas ✓ Reclutamiento ✓ Preselección ✓ Selección ✓ Contratación ✓ Inducción <p>DIRECCIÓN DE ACTIVIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Área de recursos humanos ✓ Funciones ✓ Sistematización de funciones ✓ Área de personal operativo ✓ Área de personal administrativo ✓ Sistema de control de personal ✓ Evaluación del desempeño y desarrollo del talento humano ✓ Métodos de evaluación del desempeño 				
--	-----------------------------------	--	--	--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Entrenamiento y desarrollo del personal ✓ Proceso de cambio ✓ Preparación del aprendiz 				
COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS MEDIANTE UNIDAD DIDÁCTICA: SISTEMAS INFORMATICOS DEL COMERCIO EXTERIOR						
CAPACIDADES (De empleabilidad)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
<p>6. Desarrollar los sistemas informáticos modernos para aplicarlos en la gestión y control del comercio exterior.</p>	<p>Conoce los procedimientos informáticos para la gestión y el control del comercio exterior</p> <p>Identifica y opera los sistemas informáticos para uso en aduana</p> <p>Aplica los métodos informáticos en los procedimientos aduaneros de exportación e importación</p>	<p>PROCEDIMIENTOS INFORMÁTICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Uso de los buscadores en internet ✓ Operaciones comerciales virtuales ✓ Software para las exportaciones e importaciones <p>SISTEMAS INFORMÁTICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Uso de los sistemas ofimáticos aplicables a los procedimientos comerciales ✓ La computación aduanera ✓ Sistemas para despachadores de aduana ✓ Sistemas para importadores ✓ Sistemas para exportadores ✓ Sistemas para gestión de depósitos en zona franca ✓ Sistemas para agentes de carga internacional ✓ Sistema de presupuestos ✓ Sistema de seguimiento de carpetas <p>APLICA SISTEMAS INFORMÁTICOS</p>	<p>6-SISTEMAS INFORMÁTICOS DEL COMERCIO EXTERIOR</p>	<p>3 (3 prácticos)</p>	<p>P 96</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Consulta de despachos oficializados ✓ Cálculos de almacenaje ✓ Software de gestión para despachantes de aduana ✓ Software para liquidaciones de mercancías ✓ Sistema de seguimiento de temporales ✓ Vuce ✓ Uso de simuladores de operaciones ✓ La clave SOL 				
7. Conocer e identificar expresiones comerciales ligadas al comercio exterior.	<p>Hace uso de terminología y frases comerciales relacionadas al movimiento comercial aduanero</p> <p>Habla y escribe las frases comerciales aplicadas al comercio exterior</p> <p>Aplica la terminología en la elaboración de los documentos como parte de la comunicación comercial.</p>	<p>TERMINOLOGÍA COMERCIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Frases comerciales ✓ Contracciones en inglés ✓ Propositiones ✓ Propositiones de tiempo ✓ Términos comerciales <p>COMUNICACIÓN COMERCIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Verbos irregulares ✓ Plurales ✓ Singular ✓ Diálogo con términos comerciales ✓ Diálogo de operaciones ✓ Diálogo de la ciudad ✓ Terminología comercial ✓ Terminología de la especialidad ✓ Terminología de la documentación de exportaciones e importaciones. 	7- COMUNICACIÓN EN IDIOMA EXTRANJERO II	6 (5 teórico + 1 practico)	T 80 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
PERIODO ACADÉMICO VI						
8. Evaluar el comportamiento	.Define el ámbito de la función	ADMINISTRACIÓN DE	8- GESTIÓN	3 (3	P 96	Administrador

<p>de las técnicas utilizadas en el área de operaciones y sus nuevas tendencias, visualizando los efectos que podrían tener sobre las organizaciones actuales</p>	<p>de operaciones teniendo en cuenta las características de las organizaciones</p>	<p>OPERACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategia y factores de competitividad en el área de operaciones <p>DISEÑO Y GESTIÓN DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tipología de los sistemas de producción ✓ Análisis de eficacia, eficiencia y productividad ✓ Aspectos estratégicos en la gestión de la tecnología asociada a los procesos productivos <p>CADENA DE SUMINISTROS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Técnicas y herramientas para la gestión de la demanda de bienes y servicios ✓ Gestión de inventarios y almacenes ✓ Gestión de compras y evaluación de proveedores <p>GERENCIA DE OPERACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis de las estrategias de localización y asociatividad de cadenas de producción ✓ Diseño de organizaciones de servicio <p>ESTRATEGIAS DE PLANIFICACIÓN Y PROGRAMACIÓN DE LA PRODUCCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestión de la capacidad de producción 	<p>OPERATIVA II</p>	<p>prácticos)</p>	<p>de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
	<p>Evalúa el comportamiento futuro de las operaciones teniendo en cuenta la tecnología disponible y el comportamiento de la demanda</p>				
	<p>Representa en forma objetiva los productos o servicios y las características de cada uno de sus componentes</p>				

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistemas de gestión gerencial para la planificación y control de la producción. 				
9- Evaluar y desarrollar los proyectos de inversión para las importaciones y exportaciones determinando la factibilidad	Evalúa el proyecto determinando los resultados económicos y financieros	EVALUACIÓN DEL PROYECTO <ul style="list-style-type: none"> ✓ Los estándares internacionales de evaluación del proyecto ✓ La rentabilidad ✓ El VAN ✓ La TIR ✓ Relación Costo Beneficio ✓ Punto de equilibrio ✓ Viabilidad del proyecto IMPACTOS INTERNACIONALES DEL PROYECTO SOSTENIBILIDAD INTERNACIONAL DEL PROYECTO	9-GESTIÓN DE PROYECTOS INTERNACIONALES II	6 (5 teóricos + 1 practico)	T 80 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Establece técnicamente la sostenibilidad del proyecto de inversión internacional.					
10. Proponer y aplicar los procedimientos protocolares establecidos para la negociación y suscripción de convenios a nivel nacional e internacional tomando en cuenta sus objetivos estratégicos	Interpreta y aplica con criterio los protocolos, acuerdos y tratados suscritos por el estado peruano.	PROTOCOLO DE LOS ACUERDOS Y CONVENIOS INTERNACIONALES <ul style="list-style-type: none"> ✓ Teoría de la integración ✓ Proceso de integración ✓ Integración económica en el mundo ✓ Convenios y tratados internacionales, bilaterales, regionales y multilaterales ✓ La asociatividad ✓ Características ✓ Formas de asociatividad ✓ Procesos de la asociatividad ✓ Los procesos de integración regional 	10-ACUERDOS Y CONVENIOS INTERNACIONALES	2 (2 prácticos)	P 64	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Negocia con los proveedores y clientes locales y/o extranjeros, de acuerdo a las propuestas alineadas a los objetivos estratégicos de la empresa.					

		<p>ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tratado de comercio internacional ✓ El GATT ✓ OMC ✓ ALADI ✓ ALCA ✓ MERCOSUR ✓ SAI ✓ NAFTA <p>PROCESOS DE NEGOCIACION</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Procesos de negociación con proveedores ✓ Proceso de negociación con clientes ✓ Los ejes de integración, desarrollo y eje de integración sudamericana. 				
<p>11. Formular las estrategias de internacionalización tomando en cuenta la información procesada en el estudio de mercado aplicado y promueve una cultura horizontal cooperativa y potencializa dora de confianza, compromiso motivación de respeto por la dignidad de la persona y la equidad sin discriminación que genera y logra sus objetivos.</p>	<p>Categoriza los resultados del estudio de mercado aplicando las estrategias y ventajas comparativas y competitivas para la internacionalización de la empresa</p> <hr/> <p>Prepara el plan de internacionalización haciendo uso de los medios estratégicos tomando en cuenta los objetivos de la empresa</p> <p>Ejecuta estrategias de internacionalización del negocio, de acuerdo a los resultados de estudio de mercado, los objetivos</p>	<p>ANALISIS DE RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La oportunidad de internacionalización ✓ Resultados del estudio de mercado ✓ Productos con demanda internacional ✓ La oferta internacional ✓ Determinación de los objetivos estratégicos para la internacionalización <p>PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Objetivos de la internacionalización ✓ Justificación ✓ Técnicas de internacionalización ✓ Empresa multinacional 	<p>11- ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN</p>	<p>3 (3 prácticos)</p>	<p>P 96</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

	<p>comerciales de la empresa y normativa vigente.</p> <p>Reconoce sus fortalezas y debilidades pudiéndolas expresar públicamente, así mismo sabe recibir evaluaciones y recomendaciones de los otros</p> <p>Establece y promueve relaciones de convivencia saludables, la gestión de situaciones de riesgo e incertidumbre y una cultura de la gestión constructiva del conflicto</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategias competitivas en el ámbito internacional ✓ Marca Perú ✓ Sierra exportadora ✓ Ruta exportadora ✓ Exporta fácil ✓ Importa fácil ✓ PENX -PLANEX ✓ El plan de internacionalización <p>ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategias e instrumentos de internacionalización ✓ Ferias y misiones. 				
--	--	---	--	--	--	--

COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS MEDIANTE UNIDAD DIDÁCTICA: COMUNICACIÓN EN IDIOMA EXTRANJERO III

CAPACIDADES (De empleabilidad)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
12-Diseñar la organización utilizando la terminología y diálogos comerciales relacionados al mercado internacional	<p>Elabora el organigrama diseñando las áreas, cargos y funciones del personal</p> <hr/> <p>.Desarrolla diálogos telefónicos y de socialización de negocios</p>	<p>ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA YOU AND YOUR COMPANY</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Organigrama y funciones de los trabajadores <p>✓ Áreas de trabajo</p> <p>SOCIALIZACIÓN DE NEGOCIOS</p> <p>TELEPHONE ENGLISH</p>	12-COMUNICACIÓN EN IDIOMA EXTRANJERO III	1 Crédito (1 practico)	P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales

	<p>Realiza diálogos comerciales relacionados al mercado internacional</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vocabulario y frases que se utilizan en una conversación telefónica SOCIALIZING ✓ Reglas de etiqueta en las reuniones de negocios BUSINESS MEETINGS ✓ Reuniones de negocios MONEY AND FINANCE ✓ Vocabulario de dinero y finanzas MARKETING MAKING PRESENTATIONS ✓ Cómo realizar una presentación usando multimedia TRAVEL ✓ Tarjeta de embarque – Pasaporte WRITINGS EMAIL ✓ Redactar correos electrónicos MARKETING ✓ Qué es marketing ADVERTISING ✓ Qué es publicidad, ideas para incrementar la publicidad del proyecto de los alumnos INTERNATIONAL TRADE ✓ Documentación de barcos 				
--	---	---	--	--	--	--

COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS COMO CONTENIDO TRANSVERSAL: LIDERAZGO PERSONAL Y PROFESIONAL

CAPACIDADES A FORTALECER	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	ESTRATEGIAS DE REALIZACION	CREDITOS	HORAS (TP y P)
No 11	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reconoce sus fortalezas y debilidades pudiéndolas expresar públicamente, así mismo sabe recibir evaluaciones y recomendaciones de los otros ✓ Establece y promueve relaciones de convivencia saludables, la gestión de situaciones de riesgo e incertidumbre y una cultura de la gestión constructiva del conflicto 	<p>En la UD. ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN Semestre VI</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer Estrategias competitivas en el ámbito internacional para posicionar la marca Perú como líder en el mercado internacional 	3 créditos	P 48
EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO CAPACIDADES A FORTALECER				
CAPACIDADES A FORTALECER	ESTRATEGIAS DE REALIZACIÓN	CRÉDITOS	HORAS(P)	
<p>Se fortalecerán las capacidades 01, 02 y 05 (periodo académico V) – 02 y 04 (periodo académico VI)</p> <p>OBJETIVO: Fortalecer las</p>	<p>Estarán relacionadas al nivel de representante legal o gerente de la organización.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Acompañara al representante legal observando inicialmente cuál es su desempeño y desenvolvimiento como líder de la organización 	5 créditos (5 prácticos)	P 160	

<p>capacidades de conducción y gestión del representante legal o gerente independientemente de las de emprendimiento que pueda iniciar.</p> <p>PRODUCTO: Elaborar el Plan de Operaciones y el Proyecto de Inversión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Debe elaborar el Plan Operativo y el Plan de negocios tomando en cuenta las oportunidades comerciales pauteadas, los requerimientos de equipos, materiales, materias primas, dinero y el recurso humano necesario ✓ Debe observar como se negocian y gestionan con los clientes los procesos de exportación e importación ✓ Debe observar como se gestionan los procesos comerciales con los proveedores. <p>Tomando en cuenta que a este nivel se presentarán situaciones y estrategias secretas, nuestro alumno debe ser discreto y actuar solo hasta donde le faciliten su accionar.</p> <p>Al finalizar debe emitir un informe técnico claro y conciso sobre las acciones desarrolladas, sus aportes y sus logros obtenidos en el desarrollo de las EFSRT además del Plan Operativo y el Proyecto de inversión</p>		
<p>NECESIDADES PEDAGOGICAS DE EQUIPAMIENTO Y AMBIENTES DE APRENDIZAJE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Suscribir convenio con agencias o empresas exportadoras e importadoras ✓ Las EFSRT se deben realizar en una agencia de aduanas o empresa exportadora o importadora ✓ El docente debe ser de la especialidad de administración de negocios administrador de negocios internacionales ✓ Plan de acción para las EFSRT determinando las estrategias y la calendarización tomando en cuenta las posibilidades de la empresa ✓ Coordinar procedimiento de control y seguimiento de las EFSRT ✓ Asignar docente para el seguimiento <p>PERIODO: Las EFSRT se deben realizar al finalizar el Módulo III</p>			