



UAEM | Universidad Autónoma
del Estado de México

SD
Secretaría de Docencia



Universidad Autónoma del Estado de México • Secretaría de Docencia • Dirección de Estudios Profesionales

Universidad Autónoma del Estado de México

Licenciatura de Ingeniero Agrónomo en Floricultura 2004

Programa de Estudios:

Comercialización Internacional de Ornamentales



I. Datos de identificación

Licenciatura **Ingeniero Agrónomo en Floricultura 2004**

Unidad de aprendizaje **Comercialización Internacional de Ornamentales** Clave **L43668**

Carga académica
Horas teóricas Horas prácticas Total de horas Créditos

Período escolar en que se ubica

Seriación
UA Antecedente UA Consecuente

Tipo de Unidad de Aprendizaje

Curso Curso taller
Seminario Taller
Laboratorio Práctica profesional
Otro tipo (especificar)

Modalidad educativa

Escolarizada. Sistema rígido No escolarizada. Sistema virtual
Escolarizada. Sistema flexible No escolarizada. Sistema a distancia
No escolarizada. Sistema abierto Mixta (especificar)

Formación común

T.S.U en Arboricultura 2012 Fitotecnista 2003
Industrial 2003

Formación equivalente

Unidad de Aprendizaje
T.S.U en Arboricultura 2012
Fitotecnista 2003
Industrial 2003



II. Presentación

Valorar la importancia de poner en práctica cotidiana la comercialización de ornamentales a nivel internacional con responsabilidades, actos y juicios en el proceder profesional para lograr una formación integral.

Para ello es importante resaltar la necesidad de la comercialización de ornamentales en otros países, así como un marco comercial que guíe las diferentes formas y procesos de formación de los estudiantes, asumiendo que como profesionales nos encontramos inmersos a un mundo global.

Por tanto, el profesional en si diario vivir no solo confronta problemas con relación a su profesión, sino también con el mercado internacional que le rodean, esto hace que en repetidas ocasiones y muchas veces se comentan errores consciente o inconsciente en la venta de sus bienes o servicios.

Los profesionales calificados se encuentran con dilemas al momento de realizar sus productos ya que, son estos quienes ofrecen diferentes tipos de flores, desarrollan nuevos productos, tecnologías, elaboran estrategias de comercialización y abren nuevos mercados en el mundo. Así sus decisiones influyen en el ambiente, las condiciones de trabajo y los consumidores finales. De ahí la necesidad del profesionista por justificar cada decisión tomada al momento de considerar un nuevo punto de distribución.

La inclusión de una unidad de aprendizaje que aborde la dimensión de la importancia de la comercialización se deriva de los cambios globales que comenzaron a hacerse más evidentes después de la segunda mitad del siglo XX y que planteaban a la educación la tarea de formar profesionales componentes en el manejo pertinente de su práctica profesional, con relación a la realidad actual de sus distintos ámbitos de desempeño y que manifieste desde el aula, un crecimiento en sus dimensiones comerciales para un buen desempeño de su profesión.

III. Ubicación de la unidad de aprendizaje en el mapa curricular

Núcleo de formación: Integral

Área Curricular: Socioeconómica y Administrativa

Carácter de la UA: Obligatorio



IV. Objetivos de la formación profesional.

Objetivos del programa educativo:

Formar integralmente un profesional que estudie, analice, interprete y proponga alternativas de solución a la problemática limitante de la producción, abasto, distribución y comercialización de productos agropecuarios que satisfagan las necesidades de desarrollo, proporcionando al estudiante los conocimientos y el fortalecimiento de habilidades, destrezas y actitudes necesarias que le permitan afrontar con éxito la planeación, diseño y operación de un sistema de producción florícola y la comercialización de sus derivados, con un enfoque integral sustentable y con pensamiento humanístico, crítico y propositivo.

Objetivos del núcleo de formación:

Se plantea orientar al estuante hacia cierto nivel de especialización dentro de las líneas de acentuación que son: Producción ornamental, Administración Florícola y Ecología Ornamental.

Objetivos del área curricular o disciplinaria:

Manejar los sistemas florícolas sustentablemente reconsiderando aspectos sociales, culturales y económicos que inciden sobre los recursos naturales y que propician el desarrollo armónico de los pueblos.

Implementar proyectos productivos con vialidad social, técnica y de inversión que posibiliten la integración de los diferentes sectores de la población al terreno productivo.

Posibilitar la creatividad en el desarrollo de trabajos individuales o grupales, apoyándose en el empleo y manejo del método científico para asegurar que las tareas lleven secuencia y orden lógico.

Proporcionar los conocimientos necesarios en el ámbito administrativo y legal que asegure la obtención de mayores y mejores beneficios económicos.

V. Objetivos de la unidad de aprendizaje.

Identificar los principales problemas del sector florícola y comprender la importancia de efectuar la comercialización internacional que es fundamental el desempeño profesional, despertando el interés por actuar conforme a un marco globalizado basado en una necesidad actual respecto a su función como agente de cambio, que le permitan en un futuro mejorar su entorno.



VI. Contenidos de la unidad de aprendizaje y su organización

Unidad 1. Estudio de mercado

Objetivo: Definir el número de individuos, empresas u otras entidades económicas

- 1.1 Diferencia entre estructura de mercado, tamaño del mercado y comercialización
- 1.2 Identificación del producto o servicio y naturaleza del lanzamiento
- 1.3 Análisis de la demanda
- 1.4 Análisis de la oferta
- 1.5 Tamaño del mercado
- 1.6 Comercialización
- 1.7 Costo del cultivo

Unidad 2. Exportación de Ornamentales

Objetivo: Aprovechar oportunidades de los tratados de libre comercio y acuerdos de complementación económica. México, plataforma de exportación como exportar y a donde exportar

- 2.1 Contar con productos competitivos
- 2.2 Ser una empresa competitiva
- 2.3 Conocimiento del mercado
- 2.4 Comercialización y canales de distribución
- 2.5 Efectuar promoción del producto
- 2.6 Definir el precio del producto
- 2.7 Determinar cuáles son los aranceles y regulaciones no reglamentarias.
- 2.8 Determinación del envase y embalaje
- 2.9 Definir el equipo de transporte

Unidad 3. Guía para exportar

Objetivo: Caracterización de la forma de comercialización al responder a las necesidades de los países demandante de productos ornamentales

- 3.1 Contrato y solución de controversias
- 3.2 Formas de pago



- 3.3 Agente aduanal y pedimento de exportación
- 3.4 Facturación
- 3.5 Seguros
- 3.6 Documentos básicos en el proceso de exposición

Unidad 4. Socios Comerciales

Objetivo: Identificar y caracterizar información básica acerca de nuestros principales socios comerciales en materia ornamental

- 4.1 Acceso a mercados
- 4.2 Reglas de origen
- 4.3 Normas
- 4.4 Servicios de inversión
- 4.5 Tratado de libre comercio
 - América del Norte
 - Unión Europea
 - Asociación europea de libre Comercio
 - Triángulo del norte
 - Costa Rica
 - Nicaragua
 - Bolivia
 - Chile
- 4.6 Acuerdo de Complementación Económica con:
 - Bolivia
 - Chile
 - Uruguay
 - Argentina
 - Brasil
 - Israel



VII. Sistema de evaluación

Participación en	
Diálogos.....	10%
Discusiones.....	10%
Subtotal.....	20%
Reportes de trabajos (análisis conceptual).....	40%
Trabajo final.....	40%
Total.....	100%

VIII. Acervo bibliográfico

Guía de la formulación y de proyectos de inversión. Nacional Financiera, S. N. C., Dirección de comunicación social. Apartado postal 20.800, 01020, México. D.F.

www.bancomext.com

<http://www.bancomext.com>

<http://www.centrodiseño.com>

<http://www.economía.gob.mx/?P=29>

Centro de servicios y capacitación al comercio exterior de BANCOMEXT: Blvd. Adolfo Ruiz Cortinez No 4284, Col. Jardines del Pedregal C. P. 14210 México, D. F.

E-mail: bancomect@bancomext.gob.mx

WTC 54-88-28-93, 56-52-90-33

Centro Promotor de Diseño México, Insurgentes Sur 1855, piso 10 y 8, Col. Guadalupe Inn C. P.01020 México, D. F.

TEL. 56-62-97-90 fax. 56-62-41-69

<http://www.centrodiseño.com>

e-mail: info@centrodiseño.com

Comisión Mixta para la promoción de las exportaciones (COMPEX). Secretaria de Economía Insurgentes Sur 1940,10 piso Col. Florida. C. P. 01030 México D. F.

TEL 52-29-61-00 Ext. 3865 y 3866

Fax 52-29 61 09

<http://www.contactopyme.gob.mx>



Centro de servicios y capacitación al comercio exterior de BANCOMEXT. Blvd. Adolfo Ruiz Cortines No. 4284, Col. Jardines del Pedregal. C. P. 14210 México, D. F.

TEL. 54 49 90 00 y 54 49 06 00

Fax. 54 49 90 30 y 28

Dirección General de Servicios al Comercio Exterior. Secretaría de Economía Insurgentes Sur 1940, P. B. Col. Florida. C. P. 01030 México, D. F.

Atención al público de 9:00 a 14:00 hrs.

Tel. 01 055 52 29 61 00

<http://www.economía.gob.mx/?P=718>

BANCOMEXT

Periférico Sur 4333 1er piso Poniente,

Col. Jardines en la Montaña

México, D. F. C. P. 14210 México

Tel. 55 54 49 91 56

Fax 55 54 49 90 78