

MÓDULO 1

Fundamentos del Comercio Internacional

Al finalizar el primer módulo, el alumno llega a Comprender los conceptos fundamentales del comercio internacional y su relevancia para la economía peruana.

- Conceptos básicos del comercio internacional.
- Acuerdos comerciales y TLCs.
- Actores clave: exportadores, importadores, entidades reguladoras.
- Términos de compra y Venta Internacional - INCOTERMS 2020.
- Actividad: Identificar y analizar los documentos requeridos para exportar un producto peruano.

MÓDULO 2

Regulaciones y Logística en el Comercio Exterior

El presente módulo, permite familiarizarse con las normativas nacionales e internacionales y los aspectos logísticos esenciales para el comercio exterior.

- Barreras arancelarias y no arancelarias.
- Introducción a la logística internacional.
- Medios del transporte internacional: aéreo, marítimo, terrestre.
- Clasificación de cargas: general, peligrosa, perecedera.

MÓDULO 3

Proceso de Exportación

El presente módulo, está enfocado en desarrollar competencias para gestionar eficazmente las operaciones de exportación en Perú, incluyendo el cumplimiento de procedimientos y costos asociados, a través de casos prácticos aplicados.

- Proceso aduanero de exportación.
- Documentación de exportación.
- Tarifa y Flete internacional.
- Casos prácticos.

MÓDULO 4

Proceso de Importación en Perú

El presente módulo, está enfocado en desarrollar competencias para gestionar eficazmente las operaciones de importación en Perú, incluyendo el cumplimiento de procedimientos y el cálculo de tributos y costos asociados, a través de casos prácticos aplicados.

- Proceso aduanero de importación.
- Documentación de exportación.
- Declaración Aduanera de Mercancías (DAM).
- Determinación de la deuda tributaria aduanera y Liquidación de tributos.
- Casos prácticos.

MÓDULO 5

Costos y Riesgos en Operaciones Internacionales

El presente módulo busca Desarrollar un enfoque integral para la planificación de operaciones internacionales, priorizando la gestión costos, y la mitigación de riesgos en el transporte internacional.

- Costos asociados a una Exportación
- Costos asociados a una Importación
- Casos prácticos

MÓDULO 6

Facilitación del Comercio Exterior a través de Herramientas Digitales

El presente módulo tiene como objetivo brindar a los estudiantes conocimientos para el uso de plataformas digitales que optimizan los procesos de exportación e importación en Perú, con énfasis en la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y el programa Exporta Fácil.

- Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE).
- Programa Exporta Fácil Uso, beneficios y proceso.
- Casos prácticos

MÓDULO 7

Diseño de un Proyecto de Exportación / Importación

En el presente módulo el alumno aplica los conocimientos adquiridos en comercio exterior, mediante el diseño y simulación de un plan integral de exportación o importación. Analizará un mercado internacional específico, considerando sostenibilidad, normativas, logística y estrategias comerciales, con un enfoque práctico y basado en datos reales.

Descripción del trabajo:

- Selección del producto: El alumno debe elegir un producto peruano (ej. paltas, mandarinas, textiles o café) o un producto extranjero para importación.
- Sostenibilidad y diferenciación: Incluir elementos como sostenibilidad y certificaciones para destacar en mercados exigentes.
- Análisis de mercado: Investigar un mercado internacional donde exista demanda potencial, considerando aspectos como barreras arancelarias, fitosanitarias, tratados comerciales, y competencia.
- Logística internacional: Describir el proceso logístico, incluyendo elección del puerto de salida o ingreso (ejm. puerto de Chancay), transporte, costos y tiempos.
- Estrategias de entrada: Proponer estrategias comerciales, como alianzas con distribuidores locales, participación en ferias internacionales o uso de plataformas de e-commerce.
- Costos estimados incurridos: Estimar costos de exportación o importación e ingresos estimados para hacer posible su proyecto.

Entregable:

- Informe estructurado (mínimo 10 páginas):
- Análisis del mercado.
- Plan logístico y estrategias de entrada.
- Evaluación de costos del proyecto.
- Presentación oral (5-10 minutos) defendiendo la propuesta ante el grupo.

Herramientas y Plataforma de Trabajo:

- Trade Map será la plataforma clave para que los alumnos consulten datos reales de exportaciones e importaciones, identifiquen mercados potenciales y analicen la competencia.

