

Descripción de los módulos técnico profesional.

MÓDULO TÉCNICO PROFESIONAL ASOCIADO A LAS UNIDADES DE COMPETENCIA

MÓDULO TÉCNICO PROFESIONAL Nº.2 Gestión operativa, aduanera y logística del comercio internacional.

Asociado a la Unidad de Competencia Nº.02: Aplica y gestiona procedimientos aduaneros, logísticos, transportes, almacenamiento, distribución y seguros del comercio internacional.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
1) Identifica, determina y aplica los procedimientos técnicos de almacenamiento como parte de la logística en el comercio internacional.	<ul style="list-style-type: none">• Identifica la importancia del almacenamiento como parte de la logística en los negocios internacionales.• Aplica las diferentes técnicas de almacenamiento.• Determina los costos de almacenamiento.
2) Aplicar los procedimientos comerciales, logísticas y de despacho aduanero.	<ul style="list-style-type: none">• Conoce la normatividad y los principios generales aduaneros.• Conoce y aplica el proceso documentario y de gestión de la operatividad aduanera.• Identifica los procedimientos gestiones y trámites realizados por un despachador aduanero.
3) Identifica y analiza modelos de integración económica y los acuerdos y tratados de cooperación internacional.	<ul style="list-style-type: none">• Identifica los beneficios del Comercio Exterior para la empresa, considerando sus potencialidades y oportunidades.• Utiliza la documentación en las operaciones del Comercio Exterior, de acuerdo a las normas vigentes.• Explica el proceso de integración económica para el desarrollo de nuestro país.
4) Prepara, organiza y dirige y controla las actividades de la empresa respetando el estándar de calidad internacional.	<ul style="list-style-type: none">• Prepara un plan de mejoras en la gestión de calidad de una empresa.• Organiza, dirige y controla las actividades de un negocio que están asociadas con la calidad.• Detalla el conjunto de normas y estándares internacionales que se interrelacionan entre si para hacer cumplir los requisitos de calidad que una empresa debe cumplir.
5) Identificar y aplicar los fundamentos del marketing y determinar la mezcla comercial de la empresa.	<ul style="list-style-type: none">• Determina el tipo de investigación de mercado.• Diseña un producto en función a las necesidades del mercado, determinando su producto, precio, plaza, persona, promoción.• Identifica las fuentes de información aplicando métodos y herramientas necesarias para la investigación de mercados, seleccionando el segmento adecuado para el producto.

<p>6) Determinar las técnicas y protocolos de comunicación y habilidades sociales en los procesos de negociación o comercialización.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Establece las principales habilidades sociales y de protocolo comercial internacional. • Identifica las técnicas de ventas determinando las etapas a seguir. • Conoce el uso de las herramientas virtuales para las ventas y la atención al cliente.
<p>7) Identificar y analizar los diferentes productos bandera que representan la imagen comercial internacional del Perú.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Detalla las estrategias a seguir para internacionalizar una empresa adecuadamente. • Establece las diferencias entre los tipos de empresa en el comercio internacional. • Establece conclusiones en el análisis de empresa internacionales peruanas determinando el cliente interno y externo.
<p>8) Clasifica los envases y embalajes según su necesidad.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Hace uso de los envases y embalajes requeridos por su producto. • Evalúa los estándares de calidad de la cadena de abastecimiento. • Determina el tipo y uso de envase y embalaje según el producto para su exportación.
<p>9) Aplicar los procedimientos de gestión aduanera considerando los diferentes regímenes de exportación e importación de mercancías clasificándolas según las normas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce los procedimientos que se aplican en la gestión aduanera. • Clasifica los diferentes regímenes de exportación e importación. • Prepara casos de restitución Drawback explicando los ejemplos.
<p>10) Identificar y preparar el proceso de adquisición o venta de mercaderías vía el comercio electrónico.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Visualiza e identifica un producto para su compra. • Prepara un listado de direcciones de empresa vendedoras virtuales. • Esquematiza y explica el proceso de compra e interconexión de los operadores de comercio exterior vía internet.
<p>11) Ejecuta planes de financiamiento internacional según las diferentes fuentes.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Determina las fuentes de fondos internos para financiar las operaciones. • Realiza cálculos financieros y determina la fuente de agenciamiento económico. • Elige el financiamiento más ventajoso para su organización.
<p>12) Aplicar el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica y aplica las partidas arancelarias a las mercancías. • Conoce el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías. • Aplica las reglas y procedimientos de clasificación arancelaria de las mercancías.
<p>13) Conoce e identifica los diferentes procedimientos comerciales que generan actos de derecho jurídico nacional e internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Interpreta los procedimientos del derecho de comercio internacional.

	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica las partes de un contrato de compra ventas internacionales. • Comenta la jurisprudencia de un acto jurídico internacional de una conocida empresa.
--	--

CONTENIDOS BÁSICOS

1) Almacenamiento y contingencias.

Almacén, concepto, clases importancia. Elementos y funciones de un almacén. Almacenamiento como parte de la logística. Mejoramiento de la Productividad de su Almacén. Técnicas de almacenamiento. Costo de almacenamiento. Recepción, colocación y almacenamiento. Almacenamiento y sus modalidades. De Producción, de Distribución y/o Centros de Acopio (Almacén Central) Almacenes Regionales Almacenes Generales de Depósito Almacenes Fiscales y/o Aduaneros Almacenes y Terminales Portuarios y Aeroportuarios Centros de Consolidación y/o Desconsolidación Almacenes Comerciales

2) Gestión aduanera I

La aduana peruana. Normatividad aduanera. Principios generales aduaneros Potestad y territorio aduanero. Operatividad aduanera. El despacho aduanero. Prenda aduanera, abandono legal. Tributación aduanera. Delitos, infracciones y sanciones aduaneras.

3) Comercio Internacional

La Evolución del Comercio Internacional. La Organización Mundial de Comercio. Estructura de la Organización mundial del Comercio. Barreras del comercio internacional. El financiamiento y la asistencia internacional. Globalización e Inversión Extranjera Directa. La integración y el comercio internacional. El sistema multilateral del comercio. El proceso de integración económica.

4) Sistemas de gestión de calidad.

Que es la calidad. Importancia Normas de calidad. Normalización. Sistemas de gestión de calidad. ISO y la gestión de calidad. Serie de normas ISO 9000 Sistemas de gestión integral. Desarrollo de una cultura de calidad.

5) Marketing internacional I

Introducción al Marketing Internacional. El porqué del marketing internacional. Teoría de Porter del Comercio Internacional. La Selección de Mercados. La Segmentación del Mercado. Etapas de una estrategia de marketing. Estandarización. Diferenciación.

6) Técnica comunicación Internacional

Elementos de la comunicación comercial aplicada. Habilidades sociales y protocolo comercial. Técnicas de venta. Etapas de la venta o comercialización. La venta en internet: retos del vendedor en el siglo XXI. Técnicas y procesos de negociación y RRPP.

El método SPIN. Decálogo RMG para el equipo de ventas. Qué hacer si las ventas han bajado. Departamento de atención al cliente. Los call centers. Caso de éxito: el servicio de atención al consumidor de Coca-Cola. Relación con otros departamentos. La atención al cliente por e-mail.

7) Administración Internacional

Concepto de Administración internacional, Objetivos, importancia, características, funciones. Motivos de la internacionalización de una empresa. Tipos de empresa: Internacional, transnacional, Multinacional, global. Análisis de los mercados internacionales. Factores que inciden en el crecimiento del mercado. El cliente interno, cliente externo. El cliente internacional. Que debemos venderle a nuestro cliente. Diseño de estrategias para captar al cliente internacional. Producto bandera y oferta exportable.

8) Inglés Comercial II

9) Envases y embalajes

Concepto de envases y embalajes. Ley de envases y embalajes Requisitos aplicables a los envases. El envase y el medio ambiente. Reciclado y recuperación. Diferentes tipos de materiales para envase y su uso. Materiales, tipos y procedimientos de embalaje. Envases y embalajes para exportación.

10) Gestión aduanera II

Régimen de importación.
Régimen de Exportación.
Régimen de perfeccionamiento.
Régimen de depósito.
Régimen de tránsito.
Régimen aduanero de excepción.
Los Buenos Contribuyentes.
CETICOS. Sistemas de Exportación. Las Zonas Francas. La Franquicia Internacional.
Comercio Compensado. Dumping y Subvenciones.

11) Comercio electrónico

Comportamiento de la empresa en internet. Comercio electrónico. Ventajas y desventajas. Tipos
Categorías:
Compañía – compañía.
Compañía – cliente.
Compañía – administración.
Cliente – administración
Riesgos. Tecnología usada. Intermediarios. Contratos informáticos. Tipos Contrato "llave en mano" de cesión de uso de productos informáticos. Aspectos jurídicos de los contratos por Internet. Firma digital.
El VUCE. Interconexión del proceso de los operadores del comercio exterior.

12) Operaciones de financiamiento

Mercados Financieros Internacionales. Efectos del tipo de cambio en la Balanza de Pagos. Administración Financiera de los Negocios Internacionales. Fuentes internas de fondos. Decisiones de Inversiones y Financiamiento. La economía global, su impacto en el Perú y la Bolsa Valores de Lima. Inversiones en títulos de renta variable.

La ley de títulos valores, la bolsa de valores de Lima y la regulación de los mercados bursátiles. Títulos de renta fija. Alternativas de financiamiento. Operaciones de inversión Fuentes de financiamiento Los préstamos, créditos y cobranzas documentarias. Operaciones de financiamiento para políticas de desarrollo.

13) Ingles comercial III

14) Clasificación y designación de mercancías

El Arancel de Aduanas. El Arancel Aduanero Común. Reglas de clasificación arancelaria. El Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA)
La Nomenclatura Combinada (NC) Información Arancelaria Vinculante - IAV
Tipos de Derechos Reducciones Arancelarias Recargos Arancelarios Restituciones a la Exportación Casos Prácticos de Liquidaciones

15) Derecho Comercio Internacional.

Los actos de comercio. Escenario del nuevo comercio internacional. El Comercio y el Mercado
Derecho Industrial Internacional. Industria internacional.
Comercio nacional o interno. Comercio exterior. Comercio internacional. Clases de contratos.
Compra venta internacional. Otros contratos internacionales. Garantías internacionales. Actos jurídicos internacionales. El Derecho Comercial. Relaciones con otras ramas del Derecho.
Derecho Aduanero. Derecho de Comercio Internacional. Globalización. Corredores internacionales. Fusiones y escisiones internacionales. Adquisiciones internacionales.