

Descripción de los módulos técnico profesionales.

MÓDULOS TÉCNICO PROFESIONA ASOCIADO A LAS UNIDADES DE COMPETENCIA

MODULO TÉCNICO PROFESIONAL No 3 Gestión del financiamiento de los negocios internacionales.

Asociado a la Unidad de Competencia N.º 3 Gestiona costos, precios, cotizaciones, finanzas, operaciones bancarias, y seguros de créditos del comercio internacional.

CAPACIDADES TERMINALES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
1) Elaborar un plan financiero determinando los medios, fuentes y estrategias de financiamiento, evidenciando su capacidad de gestión bancaria y no bancaria.	<ul style="list-style-type: none">• Determina las fuentes de financiamiento privadas para las exportaciones e importaciones.• Elabora un plan financiero estableciendo las estrategias de inversión en los negocios internacionales.• Selecciona las principales formas de financiamiento no bancario.
2) Formular, evaluar y desarrollar los proyectos empresariales de exportación e importación poniendo en práctica las técnicas de Investigación y evaluación	<ul style="list-style-type: none">• Formula proyectos de inversión para la puesta en marcha de una empresa, de acuerdo al marco teórico y la normatividad vigente.• Desarrolla los estudios del proyecto y evalúa su factibilidad utilizando las herramientas financieras.• Analiza el proyecto aplicando las técnicas de evaluación.
3) Analizar y evaluar las ventajas y desventajas de los principales tratados y convenios internacionales fundamentando su influencia en el comercio exterior.	<ul style="list-style-type: none">• Analiza los diferentes convenios y tratados internacionales destacando sus ventajas y desventajas.• Analiza las ventajas y desventajas del TLC con China, Japón, EEUU.• Define la situación comercial del Perú y su influencia en la marca Perú.
4) Elaborar el presupuesto para la exportación de un producto tomando en cuenta el procedimiento, periodo, tipo de actividad y gestión presupuestal.	<ul style="list-style-type: none">• Clasifica los presupuestos según su aplicación y actividad.• Elabora el presupuesto de ventas utilizando el simulador.• Plantea casos de empresas donde analiza la elaboración de sus presupuestos.

<p>5) Poner en práctica las herramientas, procedimientos y aplicación de los incoterms, definiendo los costos y uso de las herramientas de cotización internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Identifica y analiza el uso y procedimiento de los incoterms. • Establece los costos de producción constantes y variables. • Hace uso de las herramientas de cotización internacionales.
<p>6) Evaluar y poner en marcha los proyectos empresariales haciendo uso de los procesos claves de gestión.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Interpretación de los resultados de los criterios. VAN TIR relación B/C • Pone en marcha el proyecto de negocio aprovechando sus fortalezas y oportunidades. • Hace uso de los procesos Claves en la Gestión de Proyectos
<p>7) Determinar las técnicas y estrategias de acceso al mercado identificando las políticas y procedimientos de una competencia internacional leal.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Establece estrategias que faciliten el acceso a los mercados internacionales haciendo uso de la inteligencia cultural. • Presenta apreciaciones críticas a la política comercial y arancelaria en el Perú. • Identifica y diferencia la terminología del comercio exterior (Aranceles, balanza de pagos, balanza comercial),
<p>8) Definir el plan de marketing haciendo uso de estrategias de penetración del producto determinando la cadena de distribución internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Presenta un plan de marketing internacional identificado los procedimientos para su ejecución. • Hace uso de las estrategias competitivas de mercado mediante las estrategias del marketing mix. • Determina la cadena de distribución de los productos.
<p>9) Identificar el medio de transporte y el tipo de seguro necesario para trasladar y salvaguardar la mercadería de los clientes facilitando la llegada a su destino.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Establece el tipo de flete adecuado a usar en los casos determinados. • Elabora el conocimiento de embarque y el procedimiento de transporte. • Analiza el tipo de transporte y de seguro haciendo uso de los procedimientos administrativos para su gestión y medios para salvaguardar la mercadería de sus clientes.
<p>10) Ejecutar el plan estratégico de participación en ferias y misiones internacionales para mostrar sus productos canalizando las negociaciones de comercio internacional.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce y aplica los procedimientos y mecanismos directos de promoción de exportaciones que permitan estratégicamente, desarrollar una adecuada comprensión de compra-venta internacional. • Conoce las estrategias de las misiones comerciales y sus principales objetivos. • Elabora un proyecto de exhibición e productos de marca Perú.

<p>11) Hacer uso de los procedimientos técnicos y de la inteligencia emocional para solucionar pacíficamente los conflictos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conoce los procedimientos de negociación que se deben asumir en una situación conflictiva. • Conoce los tipos y técnicas de negociación efectiva. • Hace uso de la inteligencia emocional para la solución pacífica de conflictos.
--	--

CONTENIDOS BÁSICOS

1) Finanzas Internacionales I

Administración de los Flujos Globales de Efectivo. Depósitos centralizados y Redes Multilaterales. Manejo Estratégico de las exposiciones cambiarias. Fuentes Privadas No Bancarias de Financiamiento a corto plazo. El Warrant. Leasing. Operaciones Bancarias de Comercio Exterior en el Perú. Corporación Andina de Fomento. Corporación Financiera de Desarrollo. COFIDE.

2) Formulación y evaluación de Proyectos Internacionales

El proyecto de inversión empresarial. Ciclo, fases, estudios. Investigación de mercados. Evaluación de los proyectos. Técnicas del VAN TIR, relación B/C.

3) Acuerdos y Convenios Internacionales.

Participación del Perú en Esquemas de Integración: Convenios y Tratados Internacionales bilaterales, regionales y Multilateral. Análisis de la Situación Comercial Internacional del Perú. El GATT y la Organización Mundial del Comercio (OMC). Rondas Comerciales del GATT. Principales diferencias entre el GATT y la OMC. Organización y Temas Futuros de la OMC. Integración Económica. Algunos Procesos de Integración Regional La Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). La Comunidad Andina de Naciones (CAN). El Sistema Andino de Integración (SAI). Órganos e Instituciones y Convenios del SAI. El MERCOSUR. El ALCA. La Unión Europea. El Foro Asia-Pacífico. El NAFTA.

4) Técnica Presupuestal.

Objetivos características, principios del proceso presupuestario, programación, unidad, universalidad, periodicidad y equilibrio. Clasificación del presupuesto, ciclo presupuestario, Importancia del presupuesto dentro de la organización. Función del presupuesto, previsión y de control, Periodo presupuestal, ventajas y desventajas, Presupuesto de productos terminados, Presupuesto de compras, Presupuesto de ventas. Casos. Presupuesto de mano de obra directa, casos. Presupuesto de gastos administrativos, Casos. Presupuesto de Gastos Financieros, Casos. Factor de determinación del punto de equilibrio, Desarrollo de casos prácticos. Análisis del costo total de las ventas, análisis de los costos de producción constante y variables.

5) Ingles técnico I

6) Cotizaciones internacionales

Tipo de producto dentro del marco de los Incoterms publicados por la Cámara de Comercio Internacional. Análisis del costo total de las ventas, análisis de los costos de producción constante y variables.

Herramienta de Cotizaciones Internacionales. Casos prácticos, monografías.

Análisis del costo total de las ventas, análisis de los costos de producción constante y variables. .

7) Formulación y evaluación de Proyectos Internacionales.

Criterios de evaluación de proyectos. Enfoque costo-beneficio Identificación de Beneficios Cuantificación de los Beneficios Identificación de Costos Flujo de Beneficios Netos Interpretación de los resultados de los criterios. VAN TIR Relación B/C. Administración del tiempo. Calendarización por actividad. Relación entre costo, tiempo y recurso. Aplicación e importancia. Que es la gerencia de proyectos (Project management) Procesos Claves en la Gestión de Proyectos. Control del proyecto.

8) Mercados Internacionales.

La Empresa Internacional. Formas de Acceso al Mercado Internacional. El Acceso a los Mercados Internacionales. La inteligencia cultural. Balanza de Pagos, Teorías del Comercio Internacional, Instrumentos de Política Comercial. Medidas de Política Comercial, Medidas Arancelarias, Medidas contra la Competencia Desleal. Medidas para-arancelarias. Efectos de la aplicación de Aranceles. Balanza de Pagos. Balanza Comercial, Balanza en Cuenta Corriente. Estadísticas del Comercio Exterior del Perú. Principales importadores y exportadores. Productos de Exportación e Importación.

9) Marketing Internacional II

Estrategias de Marketing Internacional. Factores que favorecen la Adaptación. Estrategias Competitivas. Distribuidores Ajenos. Selección de Distribuidores Ajenos. Filial Comercial. Exportación mediante Cooperación. Fabricación en Mercados Exteriores. Selección de Formas de Entrada. El Plan de Marketing Internacional. Elementos del Plan de Marketing Internacional. El Producto en el Mix Internacional. Planificación y Desarrollo de Productos. Etapas del Lanzamiento de nuevos Productos. Gestión del Precio Internacional. Estrategias Internacionales de Precios. Precios Estandarizados o Adaptados.

10) Ingles técnico II

11) Seguros y transporte internacional de mercancías

El Transporte Internacional. Transporte Marítimo. Flete Marítimo, Tipos de Fletes, El Conocimiento de Embarque. Ventajas del Transporte Marítimo. Transporte Aéreo. Transporte Terrestre, Transporte Multimodal, Contenedorización. Seguros de Transporte Internacional de Mercancías. Compañías de Seguros de Transporte. Políticas de Seguros. El Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX)

12) Ferias y misiones internacionales

Historia de las ferias. Las ferias como poderosa herramienta de marketing. Tipos de ferias. Plan de feria. Principales ferias internacionales. Como elegir una feria y el procedimiento para participar. Técnicas para la organización de ferias.

13) Técnica de negociaciones internacionales

Teoría de la Negociación, conflicto y diplomacia. Elementos de la negociación. Tipología de la negociación Técnicas de la negociación. Técnicas prácticas para mejorar la negociación. El ciclo de la negociación y consejos relacionados. Negociación efectiva Tips de Negociación efectiva, PNL, Inteligencia Emocional, Aspectos psicológicos del negociador. Los sistemas de solución pacífica de conflictos. Los métodos de solución de conflicto pueden clasificarse en:

A. Procedimientos políticos o diplomáticos

B. Negociación

C. Mecanismos jurídicos.

Las soluciones negociadas