

**UNIDAD DE COMPETENCIA 2 :** Coordinar los procesos de importación y exportación de productos y servicios, de acuerdo a la información comercial y logística, procedimientos y objetivos estratégicos de la empresa y normativa nacional e internacional vigente

**DENOMINACION DEL MODULO 2: SOPORTE OPERATIVO, TÉCNICO Y LOGÍSTICO PARA LA IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.**

**PERIODO ACADÉMICO III**

CAPACIDADES (Técnicas o Específicas)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CREDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
<p>1. <b>Definir el plan de marketing haciendo uso de estrategias de penetración del producto en el mercado internacional determinando la cadena de distribución internacional</b></p>	<p>Utiliza estrategias competitivas de penetración del producto mediante las estrategias de marketing mix</p> <p>Presenta el Plan de marketing internacional identificando las estrategias y los procedimientos para su ejecución</p> <p><b>Realiza propuestas de oportunidades comerciales relacionadas con las actividades y los objetivos estratégicos de la empresa, según los resultados del estudio del mercado local y/o extranjero</b></p>	<p><b>ESTRATEGIAS COMPETITIVAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alcances y retos del entorno internacional para el desarrollo de los negocios globales</li> <li>✓ Estrategias de entradas a los mercados internacionales</li> <li>✓ Mezcla del marketing MIX de exportación</li> <li>✓ Estrategias para la penetración en los mercados internacionales</li> <li>✓ Cadena de distribución de los productos</li> </ul> <p><b>PLAN DE MARKETING</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Diseño del plan de marketing</li> <li>✓ Aplicación de estrategias.</li> <li>✓ Estrategia de precios.</li> <li>✓ Estrategia de productos.</li> <li>✓ Estrategia de promoción.</li> <li>✓ Estrategia de distribución (plaza)</li> </ul> <p><b>PROPUESTAS DE OPORTUNIDADES COMERCIALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Análisis de resultados del estudio de mercado</li> <li>✓ Sustentación de propuestas de productos</li> <li>✓ Las oportunidades comerciales</li> <li>✓ Tratamiento de oportunidades</li> <li>✓ Posibilidades comerciales determinando la oferta exportable</li> <li>✓ Desarrollo de la oferta exportable</li> </ul>	<p><b>1.MARKETING INTERNACIONAL II</b></p>	<p>4 créditos (3 teórico + 1 práctico)</p>	<p>T 48 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Objetivos estratégicos comerciales</li> <li>✓ Tipo de mercado en relación al producto.</li> </ul>				
<b>2 Determinar los costos logísticos operativos haciendo cálculos para determinar los precios de las importaciones y exportaciones de mercancías.</b>	Determina los costos de exportación e importación.	<p><b>PROCESOS DE COSTEO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Los costos</li> <li>✓ Importancia</li> <li>✓ Determinación de los costos logísticos</li> <li>✓ Estructura de costos de exportación e importación</li> <li>✓ Ingeniería de costos</li> </ul> <p><b>COSTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Costo de producción</li> <li>✓ Costo de distribución</li> <li>✓ Costo de administración</li> <li>✓ Costos de financieros</li> <li>✓ Costos de transporte local e internacional</li> <li>✓ Costos de ventas</li> <li>✓ Margen de contribución</li> <li>✓ Valor de venta</li> </ul> <p><b>CALCULO DE COSTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Técnica usada</li> <li>✓ Procedimiento</li> <li>✓ Relacionamiento con la valoración</li> <li>✓ Costo nacional, costo internacional</li> </ul> <p><b>PRECIOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Precios en el mercado interior (que no tienen por qué coincidir con los del mismo producto en el mercado exterior)</li> <li>✓ Precio para la valoración a efectos aduaneros (ya que las aduanas tienen sus propios mecanismos de valoración)</li> </ul>	<b>2. COSTOS LOGÍSTICOS Y PRECIOS</b>	3 créditos ( 2 teóricos + 1 practica)	T 32 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Calcula y aplica los costos considerando todo el ciclo de acciones y valorización según el caso de operaciones de exportación e importación para determinar los precios.					

		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Precio mínimo para posibles licencias administrativas</li> <li>✓ Precio mínimo para posibles empresas asociadas (si se cuenta con filiales la venta no se considera exportación, sino auto venta)</li> <li>✓ Precio para el bloque comercial de la Unión Europea (pueden existir ciertas partidas arancelarias con precios fijados de antemano)</li> <li>✓ Precio para organismos oficiales compradores (al comprar mediante concursos o licitaciones fijan precios máximos)</li> <li>✓ Precio para el comprador de mayor volumen (al aumentar el volumen, debe disminuir el precio)</li> <li>✓ Precio obtenible en el mercado doméstico para los excedentes de la producción (saldos o rebajas)</li> <li>✓ Capacidad de producción disponible planificada para el futuro (los planes estratégicos de producción influirán sobre el futuro precio)</li> <li>✓ Variaciones de precios en el mercado interior</li> <li>✓ Efecto sobre el rendimiento del capital</li> <li>✓ Prohibición de importación o exportación de ciertas mercancías (influyen a la hora de planificar los precios para terceros mercados)</li> </ul>				
<b>3. Aplica procedimientos técnicos para las compras, almacenamiento y abastecimiento aplicando el flujo documentario y operativo en el</b>	Aplica el flujo operativo de compras y abastecimiento haciendo uso de los formatos correspondientes, reporta los requerimientos y el stock de materiales y equipos.	<b>LAS COMPRAS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Normas internas para las compras</li> <li>✓ Políticas de compras</li> <li>✓ Requerimiento de materiales</li> <li>✓ Cuándo y Cuánto pedir las adquisiciones</li> <li>✓ Funciones del área de compras</li> <li>✓ Gestión de compras</li> </ul>	<b>3. GESTION DE COMPRAS Y ALMACENES</b>	4 créditos ( 2 teóricos + 2 prácticos)	T 32 P 64	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales

comercio internacional	<p><b>Identifica a los proveedores y clientes potenciales de acuerdo a los lineamientos y objetivos estratégicos de la empresa.</b></p>	<p><b>FLUJO OPERATIVO DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Flujo de compras</li> <li>✓ Formatos usados</li> <li>✓ Documentos – pedidos – facturas – órdenes de pago</li> <li>✓ Abastecimiento</li> <li>✓ Precios, oportunidad, calidad, condiciones de pago para las compras</li> <li>✓ Compras electrónicas</li> <li>✓ EDI (electronic data interchange)</li> <li>✓ Intercambio de documentos vía telefónica</li> <li>✓ Software para comunicaciones</li> <li>✓ Documentos – pedidos – facturas – órdenes de pago</li> <li>✓ Proceso – cliente: “click” en catálogo electrónico – proveedor: verificación de crédito y disponibilidad del artículo – proveedor: notificación electrónica a almacén y embarque – proveedor: envío electrónico de factura – cliente: recepción y transferencia electrónica bancaria <ul style="list-style-type: none"> <li>. Facilitar EDI a través de internet</li> </ul> </li> </ul> <p><b>PROVEEDORES Y CLIENTES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El proveedor</li> <li>✓ El cliente</li> <li>✓ Proceso de identificación y selección de proveedores</li> <li>✓ Relación con proveedores</li> <li>✓ Evaluación de proveedores</li> <li>✓ Relación con clientes</li> <li>✓ Cartera de clientes</li> <li>✓ Estrategias de relacionamiento con los clientes.</li> </ul> <p><b>ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tipos de almacenes</li> <li>✓ Tipos de almacenes por tipo de producto</li> <li>✓ Operaciones de almacenamiento</li> <li>✓ Ubicación de los productos</li> </ul>				
	<p>Organiza el almacén aplicando los procedimientos y flujo de operaciones</p>					
	<p><b>Evalúa a los proveedores y clientes potenciales, de acuerdo a los lineamientos y objetivos estratégicos de la empresa.</b></p>					

		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Factores a considerar en la ubicación de los productos</li> <li>✓ Volumen de entrada y salida</li> <li>✓ Análisis ABC</li> <li>✓ Almacenamiento de productos</li> <li>✓ Globalización de los procesos de almacenamiento y distribución física. La distribución física y la SCM Registro de movimiento de materiales</li> <li>✓ Administrar los materiales con vencimiento</li> <li>✓ Inventarios</li> <li>✓ Gestión de inventarios</li> <li>✓ Inventarios – existencias – activo fijo</li> <li>✓ En gestión de abastecimiento nos preocupa la gestión de las existencias en el almacén</li> <li>✓ Clasificación general de materiales. <ul style="list-style-type: none"> <li>1. Materiales productivos directos o materias primas</li> <li>2. Materiales productivos indirectos</li> <li>3. Productos en proceso</li> <li>4. Productos semiterminados</li> <li>5. Productos terminados</li> <li>6. Sub-productos</li> <li>7. Mercaderías</li> </ul> </li> <li>✓ El catálogo</li> <li>✓ Aplicaciones del ABC</li> <li>✓ Abastecimiento</li> <li>✓ Distribución.</li> </ul>				
<p><b>4-Ejecutar las operaciones y seguimiento a los procesos de exportación e importación tomando en cuenta las políticas de la empresa y la</b></p>	<p>Analiza los procedimientos aduaneros a realizar en las exportaciones e importaciones de mercaderías</p>	<p><b>PROCEDIMIENTOS ADUANEROS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Normatividad vigente</li> <li>✓ Conjunto de formalidades aduaneras vigentes</li> <li>✓ Cumplimiento del proceso aduanero</li> </ul> <p><b>ACCIONES OPERATIVAS DEL PERSONAL DEL AREA</b></p>	<p><b>4. DESPACHO ADUANERO II</b></p>	<p><b>2 créditos (2 practico)</b></p>	<p>P 64</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

<p><b>normatividad vigente y estableciendo relaciones de respeto y equidad fomentando la igualdad de oportunidades para hombres y mujeres</b></p>	<p>Distribuye las acciones operativas determinando responsabilidades en el personal.</p> <p><b>Supervisa los procesos de despacho, transporte, recepción y desaduanaje de los productos o servicios, de acuerdo a los procedimientos y políticas de la empresa y normatividad nacional e internacional vigente.</b></p> <p>Interactúa con sus pares, respetando ideas, promoviendo los valores éticos</p> <p>Planifica tiempo recursos y otros para la solución de problemas de manera realista y en condiciones de igualdad</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Procedimiento de operadores del comercio exterior</li> <li>✓ Recepción para la exportación</li> <li>✓ Recepción de la importación</li> <li>✓ Transporte</li> <li>✓ Desaduanaje</li> <li>✓ Tele despacho Web</li> <li>✓ Distribución de operaciones al personal</li> <li>✓ Determinación de responsabilidades</li> <li>✓ Control del personal</li> <li>✓ Reporte de acciones</li> </ul> <p><b>SEGUIMIENTO A LOS PROCESOS DE DESPACHO INGRESO Y SALIDA DE MERCANCÍAS Y MEDIOS DE TRANSPORTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Manifiesto de carga</li> </ul> <p><b>REGÍMENES DE IMPORTACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Importación para el consumo</li> <li>✓ Importación para el consumo A</li> <li>✓ Admisión temporal para reexportación en el mismo estado</li> <li>✓ Admisión temporal para reexportación en el mismo estado A</li> <li>✓ Reimportación en el mismo estado</li> </ul> <p><b>REGÍMENES DE EXPORTACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Exportación definitiva</li> <li>✓ Exportación temporal para reimportación en el mismo estado</li> </ul> <p><b>REGÍMENES DE PERFECCIONAMIENTO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Admisión temporal para perfeccionamiento activo</li> <li>✓ Admisión temporal para perfeccionamiento activo A</li> <li>✓ Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo</li> </ul>				
---	--	--	--	--	--	--

		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Restitución simplificada de Derechos Arancelarios</li> <li>✓ Reposición de mercancías con franquicias arancelarias</li> </ul> <p><b>REGIMEN DE DEPÓSITO ADUANERO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Depósito aduanero</li> <li>✓ Depósito aduanero A</li> </ul> <p><b>REGÍMENES DE TRÁNSITO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Tránsito aduanero</li> <li>✓ Transbordo</li> <li>✓ Tránsito aduanero internacional de mercancías CNA - ALADI</li> <li>✓ Reembarque</li> </ul> <p><b>REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES O DE EXCEPCIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Envíos o paquetes postales transportados por el servicio postal</li> <li>✓ Ferias o exposiciones internacionales</li> <li>✓ Vehículos para turismo</li> <li>✓ Dutty Free</li> <li>✓ Rancho de nave</li> <li>✓ Material de uso aeronáutico</li> <li>✓ Material de guerra</li> <li>✓ Contenedores</li> <li>✓ Servicio de mensajería internacional</li> <li>✓ Envíos de entrega rápida</li> </ul>				
<p><b>5 .Determinar el precio pagado o por pagar en el proceso de valoración de las mercancías importadas.</b></p>	<p>Interpreta las normas nacionales e internacionales de valoración de las mercancías que se importan en el país</p>	<p><b>NORMATIVIDAD PARA LA VALORACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Objetivos y conceptos doctrinarios</li> <li>✓ Importancia de la valoración aduanera</li> <li>✓ Normatividad</li> <li>✓ Organización mundial de aduanas OMA</li> <li>✓ Organización mundial de aduanas OMA</li> <li>✓ Comité andino de asuntos aduaneros</li> <li>✓ Comité de valoración en aduanas</li> </ul>	<p><b>5. VALORACION ADUANERA</b></p>	<p><b>4 créditos ( 3 teóricos + 1 practico )</b></p>	<p>T 48 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

	<p>Aplica los diferentes métodos de valoración estableciendo el valor de las importaciones.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Comité técnico de valor en aduanas</li> <li>✓ El valor de aduanas</li> <li>✓ La evolución del valor de aduanas</li> <li>✓ Acuerdo del valor de la OMC</li> <li><b>PROCEDIMIENTOS Y TECNICAS</b></li> <li>✓ Reglas de valoración</li> <li>✓ Procedimiento de comprobación del valor</li> <li>✓ Medios para establecer la aceptabilidad del valor de transacción</li> <li>✓ Examen de las circunstancias de la venta</li> <li>✓ Procedimiento de los valores criterio</li> <li>✓ Cálculos</li> <li>✓ Las comisiones de venta</li> <li>✓ El valor comercial</li> <li>✓ Muestras sin valor comercial</li> <li>✓ Tasas</li> <li>✓ Casuística</li> <li><b>MÉTODOS DE VALORACIÓN</b></li> <li>✓ Métodos de valoración de aduanas</li> <li>✓ Aplicación de métodos</li> <li>✓ Método del valor de transacción. Elementos</li> <li>✓ Método del valor de mercancías idénticas</li> <li>✓ Método del valor de mercancías similares</li> <li>✓ Método del valor del deducido</li> <li>✓ Método del valor reconstruido</li> <li>✓ Método del último recurso</li> </ul>				
<p><b>PERIODO ACADÉMICO IV</b></p>						



<p><b>6. Seleccionar y clasificar los envases y embalajes según la necesidad de envío o recepción y tipo de mercancía en las importaciones y exportaciones</b></p>	<p>Hace uso adecuado de los envases y embalajes requeridos por las mercancías de exportación e importación</p>	<p><b>USO DE ENVASES Y EMBALAJES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El envase etiquetado, marcado y codificado</li> <li>✓ Definiciones</li> <li>✓ Finalidad del envase y embalaje</li> <li>✓ Importancia del envase y embalaje</li> <li>✓ Funciones del envase</li> <li>✓ Funciones del embalaje</li> <li>✓ Sistema de envase primario, secundario y terciario</li> </ul> <p><b>ESTÁNDARES DE CALIDAD</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Normatividad</li> <li>✓ La calidad en la cadena de abastecimiento</li> <li>✓ El envase y el medio ambiente</li> <li>✓ Materiales degradables</li> <li>✓ Uso de materiales y su desecho</li> <li>✓ Regulaciones nacionales e internacionales aplicables al embalaje y marcado NMF 15</li> <li>✓ Usos autorizados</li> </ul> <p><b>TIPO DE ENVASE Y EMBALAJE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Exigencias de los embalajes derivados de los medios de transporte</li> <li>✓ Metodología para el diseño selección del envase y embalaje apropiado para los mercados internacionales</li> <li>✓ Tipos de embalaje</li> <li>✓ El embalaje y material de seguridad del envase</li> <li>✓ Sistemas y métodos de Unitarización</li> <li>✓ Sistemas y métodos de Unitarización</li> <li>✓ Sistema de embalaje de diversos productos.</li> </ul>	<p><b>6.ENVASES Y EMBALAJES</b></p>	<p><b>1 crédito ( 1 practico)</b></p>	<p><b>P 32</b></p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
<p><b>7. Elaborar y definir la propuesta de cotización de productos y servicios a comercializar tomando en cuenta la política de la empresa.</b></p>	<p>Aplica los procedimientos estandarizados par la cotización de productos según las normas vigentes</p>	<p><b>PROCEDIMIENTO DE COTIZACIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Cotización. Elementos</li> <li>✓ Fases de determinación de una cotización internacional</li> <li>✓ Elementos que determinan el costo</li> <li>✓ Determinar los costos y su clasificación</li> <li>✓ Información requerida</li> <li>✓ Nombre del vendedor y la dirección</li> </ul>	<p><b>7.COTIZACIÓN INTERNACIONAL</b></p>	<p><b>3 créditos ( 2 teóricos+ 1 practico)</b></p>	<p><b>T 32 P 32</b></p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
<p>Define la estructura de precios según las estrategias de fijación comercial de la empresa</p>						

	<p>Elabora propuestas de cotización de productos y servicios a comercializar, de acuerdo a los procedimientos de la empresa y normativa vigente</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El nombre del comprador potencial y la dirección</li> <li>✓ Referencias del comprador</li> <li>✓ Precios de los productos por unidad y por mayoreo</li> <li>✓ Peso y Dimensión de los productos cotizados</li> <li>✓ Descuentos si es aplicable</li> <li>✓ Políticas de venta o incoterms usados</li> </ul>				
--	---	--	--	--	--	--

	<p>Administra las órdenes de compra/venta local o extranjera, de acuerdo a los procedimientos y políticas de la empresa y normativa nacional e internacional vigente.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Términos de pago</li> <li>✓ Validación de la cotización</li> <li>✓ Fecha estimada de cuando se exporte el producto</li> <li>✓ Fecha estimada de cuando llegue el producto</li> <li><b>ESTRUCTURA DE PRECIOS</b></li> <li>✓ Partes del precio</li> <li>✓ Elementos que determinan los precios de exportación</li> <li>✓ Políticas de precios</li> <li>✓ Estrategias de fijación de precios</li> <li>✓ Cálculos</li> <li>✓ Establecimiento de los precios de exportación.</li> <li><b>PROPUESTAS DE COTIZACIÓN</b></li> <li>✓ Tipo de producto</li> <li>✓ Tipo de cotización</li> <li>✓ Cálculo de costos</li> <li>✓ Estructura de precios internacionales</li> <li>✓ Cotizaciones de precios internacionales</li> <li>✓ Cotizaciones diversas</li> <li>✓ Documento referencial</li> <li>✓ Presentación de propuesta</li> <li>✓ ADMINISTRACION DE LA COMPRA VENTA</li> <li>✓ Ciclo de compras – ventas</li> <li>✓ Condiciones venta y pago</li> <li>✓ Modalidades de venta</li> <li>✓ Venta al contado – venta al crédito</li> <li>✓ Estrategias de ventas</li> <li>✓ Control de compra – venta</li> <li>✓ Estrategias de compras</li> <li>✓ Los términos comerciales Incoterms versión 2010</li> </ul>				
--	---	--	--	--	--	--

<p><b>8. Aplicar el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías aplicando los procedimientos normados.</b></p>	<p>Aplica las partidas arancelarias a las mercancías tomando en cuenta su clasificación</p> <hr/> <p>Conoce el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías.</p> <hr/> <p>Aplica las reglas y procedimientos de clasificación arancelaria de las mercancías.</p>	<p><b>ARANCELES Y PARTIDAS ARANCELARIAS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Normatividad</li> <li>✓ El arancel de aduanas en el Perú</li> <li>✓ El arancel aduanero común</li> <li>✓ Las reglas generales de interpretación</li> <li>✓ Aplicación de aranceles</li> <li>✓ Casuística</li> </ul> <p><b>SISTEMA ARMONIZADO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El sistema armonizado de designación y clasificación de mercancías (SA)</li> <li>✓ Nomenclatura combinada y estadística.</li> </ul> <p><b>CLASIFICACIÓN ARANCELARIA</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Metodología para la clasificación de mercancías y el uso del arancel</li> <li>✓ Tipos de derechos e información arancelaria vinculante -IAV</li> <li>✓ Liquidación de la deuda tributaria y clasificación</li> </ul>	<p><b>8- CLASIFICACIÓN Y DESIGNACION DE MERCANCIAS</b></p>	<p><b>5 créditos ( 4 teóricos + 1 practico)</b></p>	<p><b>T 64 P 32</b></p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
<p><b>9. Determinar y gestionar 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 y participa activamente en el planeamiento y resolución de las tareas del equipo valorando los aportes de cada miembro si estereotipos de género , étnicos u</b></p>	<p>Aplica los procedimientos para el transporte interno e internacional según la cantidad, destino, seguridad y tipo de cara de mercaderías.</p> <hr/> <p>Elabora la documentación y gestión necesaria tomando en cuenta los requisitos y procedimientos de transporte</p> <hr/> <p>Elige 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>	<p><b>PROCEDIMIENTOS DE TRANSPORTE</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Aspectos jurídicos en el transporte internacional reglas de la Haya – Hamburgo</li> <li>✓ Importancia en el transporte en la cadena logística de la realidad nacional e internacional</li> <li>✓ Análisis del requerimiento</li> <li>✓ Flujo del servicio logístico</li> <li>✓ Organización y estructura del transporte internacional</li> <li>✓ Transporte interno</li> <li>✓ Transporte internacional</li> <li>✓ Transporte de mercancías para exportación</li> <li>✓ Procedimientos</li> <li>✓ Transporte de mercancías para importación</li> <li>✓ Procedimientos</li> </ul> <p><b>DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Requerimiento del servicio</li> <li>✓ Presupuesto, costos y precios</li> <li>✓ El contrato de transporte (chárter party)</li> </ul>	<p><b>9-TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL</b></p>	<p><b>4 créditos ( 3 teóricos + 1 practico)</b></p>	<p><b>T 48 P 32</b></p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

<p>otros.</p>	<p>Planifica y toma decisiones con otras personas y apoya los resultados, independientemente de su identidad sexual, étnica u otra variable.</p> <p>Forma alianzas y coordina diversas experiencias, asumiendo la responsabilidad de sus acciones</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Unitarización en el transporte marítimo – FCL/CL</li> <li>✓ Pólizas</li> <li><b>TIPO DE TRANSPORTE</b></li> <li>✓ Tipos de carga. Tratamiento</li> <li>✓ Modos de transportes y transporte multimodal</li> <li>✓ Transporte aéreo</li> <li>✓ Transporte marítimo</li> <li>✓ Estructura y componente del flete marítimo</li> <li>✓ Características de los barcos graneleros</li> <li>✓ Oferta y demanda de carga commodities</li> <li>✓ Seguro del transporte internacional</li> <li>✓ Tipos, Características</li> <li>✓ Análisis de ventajas y desventajas</li> </ul>				
<b>COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS MEDIANTE UNIDAD DIDÁCTICA: CULTURA AMBIENTAL</b>						
CAPACIDADES (De empleabilidad)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
<p><b>10. Interactuar con el entorno demostrando cultura de protección y responsabilidad con el medio ambiente.</b></p>	<p>Comprende la importancia de los conceptos ambientales y conocer las herramientas básicas en materia de educación ambiental, para habilitar a los profesionales a pensar en la dimensión ambiental en sus prácticas cotidianas.</p>	<p><b>CONCEPTOS AMBIENTALES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ El ambiente como sistema</li> <li>✓ Antecedentes generales en materia ambiental</li> <li>✓ La crisis ambiental y sus manifestaciones en la escala local y regional</li> <li>✓ La contaminación ambiental</li> <li>✓ Concepto de desarrollo sustentable</li> <li>✓ Importancia</li> <li>✓ Características</li> <li>✓ Normatividad</li> <li>✓ Medios técnicos de apoyo al control de la contaminación</li> </ul>	<p><b>10- CULTURA AMBIENTAL</b></p>	<p><b>4 créditos (3 teóricos + 1 practico)</b></p>	<p>T 48 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
	<p>Contribuye al desarrollo de la conciencia ambiental en las prácticas profesionales a partir de la comprensión de la relación Sociedad Naturaleza configurando a tener una sociedad informada y comprometida.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Herramientas básicas</li> <li><b>CONCIENCIA AMBIENTAL EN LA SOCIEDAD</b></li> <li>✓ Problema ambiental y Problemática ambiental</li> <li>✓ Concepto de educación ambiental</li> <li>✓ Antecedentes en educación ambiental</li> <li>✓ Principios de educación ambiental</li> <li>✓ Objetivos de educación ambiental. Beneficios y requisitos de la educación ambiental</li> </ul>				

		<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Herramientas de la educación ambiental</li> <li>✓ Desarrollo de la conciencia de difusión y buenas prácticas en materia ambiental desde el ámbito de trabajo.</li> </ul>				
CAPACIDADES (De empleabilidad)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
11. Aplicar técnicas creativas para el desarrollo del emprendimiento y desarrollar capacidades emprendedoras empresariales.	Identifica las etapas y características del proceso de la invención, el diseño, innovación y creatividad	<b>CARACTERÍSTICAS Y MEJORA EN LOS PROCESOS</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Innovación y creatividad</li> <li>✓ La mejora continua</li> <li>✓ Portafolio de oportunidades de negocios</li> <li>✓ Idea de negocio</li> <li>✓ Plan de mercadeo</li> <li>✓ Cuantificación del mercadeo</li> </ul> <b>EMPENDIMIENTO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Perfil del emprendedor</li> <li>✓ Competencias emprendedoras</li> <li>✓ Emprendimiento y comercialización de una innovación</li> <li>✓ Técnicas creativas orientadas al desarrollo del emprendimiento</li> </ul> <b>COMPROMISO ETICO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Política aduanera y Ética aduanera del sistema peruano para coadyuvar a la disminución de la criminalidad aduanera</li> <li>✓ El compromiso de la empresa exportadora e importadora</li> </ul>	11- <b>EMPENDIMIENTO</b>	1 ( 1 practico)	T 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Desarrolla capacidades emprendedoras empresariales					
	Asume con responsabilidad el compromiso ético aduanero del sistema peruano.					
CAPACIDADES (De empleabilidad)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
12. Conocer e identificar expresiones ligadas	Hace uso de la fonética y reglas básicas en la pronunciación de	<b>INGLÉS BÁSICO</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Abecedario</li> <li>✓ Números</li> </ul>	12-COMUNICACIÓN EN IDIOMA EXTRANJERO	2 créditos (2)	P 64	Administrador de Empresas y/o profesional en

<b>al comercio exterior con un dominio básico</b>	palabras iniciales en inglés	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Meses</li> <li>✓ Gramática</li> <li>✓ Frases básicas</li> <li>✓ La oración</li> <li>✓ Verbos</li> <li>✓ El sujeto</li> <li>✓ Conjugación</li> <li>✓ Sustantivos</li> <li>✓ Sinónimos</li> </ul>	I	prácticos)		negocios internacionales
	Hace uso de los verbos conjugando adecuadamente algunas palabras usadas en el comercio exterior, destacando su pronunciación en la formación de pequeñas oraciones.					

**COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS COMO CONTENIDO TRANSVERSAL : TRABAJO COLABORATIVO**

<b>CAPACIDADES A FORTALECER</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD</b>	<b>ESTRATEGIAS DE REALIZACIÓN</b>	<b>CREDITOS</b>	<b>HORAS (TP y P)</b>
<b>No9-</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Planifica y toma decisiones con otras personas y apoya los resultados, independientemente de su identidad sexual, étnica u otra variable.</li> <li>✓ Forma alianzas y coordina diversas experiencias, asumiendo la responsabilidad de sus acciones</li> </ul>	<p><b>En la UD. TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL Semestre IV</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Elaborar Flujogramas de la distribución física internacional por grupo de trabajos</li> </ul>	<b>4 créditos</b>	<b>T 48 P 32</b>

**COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS COMO CONTENIDO TRANSVERSAL: IGUALDAD DE GENERO**

<b>CAPACIDADES A FORTALECER</b>	<b>INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD</b>	<b>ESTRATEGIAS DE REALIZACIÓN</b>	<b>CREDITOS</b>	<b>HORAS (TP y P)</b>

<p><b>No 4-</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Interactúa con sus pares, respetando ideas, promoviendo los valores éticos</li> <li>✓ Planifica tiempo recursos y otros para la solución de problemas de manera realista y en condiciones de igualdad</li> </ul>	<p><b>En la UD. DESPACHO ADUANERO II Semestre III</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Desarrolla los procesos de exportación e importación respetando y promoviendo de manera realista y en condiciones de igualdad.</li> </ul>	<p><b>2 créditos</b></p>	<p><b>P 64</b></p>
---------------------	---	--	--------------------------	--------------------

**EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO CAPACIDADES A FORTALECER**

CAPACIDADES A FORTALECER	ESTRATEGIAS DE REALIZACIÓN	CRÉDITOS	HORAS(P)
<p>Se fortalecerán las capacidades 01,02,04 y 05 (periodo académico III) – 07,08,009 y 10 (periodo académico IV)</p> <p><b>OBJETIVO:</b> Fortalecer las capacidades de coordinación de las operaciones caracterizado en el Jefe de Operaciones de una agencia de aduanas.</p> <p><b>PRODUCTO:</b> Determina los costos logísticos de las operaciones aplicando el valor de aduanas, cotización y la clasificación arancelaria de las mercancías con sentido ético</p>	<p>Estas actividades están ligadas a las acciones que realiza un jefe de operaciones ubicado en el mando medio de la organización aduanera quien debe cumplir funciones netamente operativas supervisando los procesos de despacho, transporte, recepción y desaduanaje de mercancías.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Debe realizar inicialmente el acompañamiento al Jefe de Operaciones (de la agencia donde realiza sus EFSRT) observando minuciosamente el desempeño operativo en las acciones de exportación e importación, destacando las actividades y responsabilidades propias de su cargo</li> <li>✓ Debe realizar un plan de acción y atención a las operaciones que se realizan en una exportación e importación detallando la actividad, objetivos, recursos, tiempo, etc. Además, de la responsabilidad como empresa ante el cuidado del medio ambiente</li> </ul>	<p><b>4( 4 prácticos)</b></p>	<p align="center">P 128</p>



	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Debe determinar que procedimientos logísticos se deben poner en acción según la necesidad de las operaciones y servicio al cliente prestado</li> <li>✓ Determina los costos logísticos, el valor de aduana y la clasificación arancelaria</li> <li>✓ Determinar el medio de transporte de acuerdo al tipo de carga, destino, costos</li> <li>✓ Debe saber interpretar y ejecutar el plan operativo en las artes que le correspondan</li> <li>✓ Al finalizar debe emitir un informe claro y contundente sobre las acciones que realiza un jefe de operaciones analizando todos los procedimientos y la normatividad aplicada además, del Plan de Acción para la realización de las operaciones como responsable operativo.</li> </ul>		
--	---	--	--

**NECESIDADES PEDAGOGICAS DE EQUIPAMIENTO Y AMBIENTES DE APRENDIZAJE:**

- ✓ Las EFSRT se deben realizar en una agencia de aduanas o empresas exportadoras o importadoras
- ✓ Plan de acción para las EFSRT determinando las estrategias y la calendarización tomando en cuenta las posibilidades de la empresa.
- ✓ Suscribir convenios con agencias o empresas exportadoras e importadoras
- ✓ Coordinar procedimiento de control y seguimiento de las EFSRT
- ✓ Asignar docente para el seguimiento. El docente debe ser de la especialidad de administración de negocios o administrador de negocios internacionales.

**PERIODO:** realizar las EFSRT al concluir el Módulo II