

**ANEXO 1
PROGRAMA DE ESTUDIOS**

PROGRAMA DE ESTUDIOS: ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES		
CODIGO: G2246-3-001	NIVEL FORMATIVO: PROFESIONAL TÉCNICO	
HORAS: 2, 992	CREDITOS: 124	VIGENCIA: 04 AÑOS
UNIDAD DE COMPETENCIA	INDICADORES DE LOGRO	
U.C. N°1: Asistir en los procesos de importación y exportación de productos y servicios, de acuerdo con los procedimientos y políticas de la empresa y normativa nacional e internacional vigente.	Interpreta con criterio los conceptos básicos y principios sobre comercio exterior. Comercio internacional y negocios internacionales que se aplican en la empresa internacional	
	Determina cuales son las acciones comerciales de importación y exportación	
	Clasifica los procedimientos básicos para las exportaciones e importaciones	
	Organiza el flujo de la documentación administrativa, operativa y aduanera, haciendo uso adecuado en los procedimientos de exportación e importación	
	Elabora documentos requeridos por el área de acuerdo a los procedimientos y políticas de la empresa y normativa vigente	
	Realiza los procedimientos de ordenamiento y archivo de la documentación administrativa, operativa y aduanera según las técnicas de administración documentaria.	
	Realiza la sistematización de información de transacciones comerciales, de acuerdo a los procedimientos establecidos por la empresa y normativa vigente.	
	Determina las propuestas estratégicas priorizando las mejores oportunidades comerciales, haciendo uso de la inteligencia de mercados.	
	Interpreta correctamente la normatividad documentaria aduanera aplicada al comercio exterior	
	Examina las funciones del operador logístico analizando las ventajas operativas.	
	Gestiona eficientemente la cadena logística en el proceso de operaciones necesarias para la exportación de mercancías.	
	Diseña el flujo logístico de atención a las operaciones de exportación e importación tomando en cuenta las normas establecidas.	
	Aplica adecuadamente los incoterms según los procedimientos consensuados en comercio exterior	
	Elabora y aplica los cálculos y valores para la exportación e importación, haciendo uso de los instrumentos y medios para determinar su valor.	
	Realiza seguimiento de los procesos de despacho, transporte, recepción y desaduanaje de los productos o servicios de acuerdo a la orden de compra/venta, procedimientos y políticas de la empresa y normativa vigente.	
	Determina los procedimientos comerciales de abastecimiento y ventas identificando las políticas de la empresa frente al proveedor y cliente	
	Elabora la cartera de clientes y proveedores según las políticas de precio y créditos los mismos que deben estar alineados a las políticas comerciales.	
	Elabora y sistematiza el flujo de operaciones de abastecimiento y ventas.	
	Analiza la aplicación procedimientos establecidos en las normas de exportación e importación en la legislación peruana	
	Utiliza casuística relacionada a la aplicación de las leyes peruanas en materia de comercio exterior.	
Aplica procedimientos básicos sobre normatividad en las actividades relacionadas a operatividad del comercio exterior.		

	<p>Selecciona las fuentes de información aplicando métodos y herramientas necesarias para la investigación de mercados, seleccionando el segmento adecuado para el producto</p> <p>Diseña el producto en función a la necesidad, determinando las estrategias de precio, plaza, producto y promoción.</p>	
<p>U.C. N°2:</p> <p>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.</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>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.</p>	
	<p>Determina los costos de exportación e importación.</p> <p>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.</p>	
	<p>Aplica el flujo operativo de compras y abastecimiento haciendo uso de los formatos correspondientes, reporta los requerimientos y el stock de materiales y equipos.</p> <p>Identifica a los proveedores y clientes potenciales, de acuerdo a los lineamientos y objetivos estratégicos de la empresa.</p>	
	<p>Organiza el almacén aplicando los procedimientos y flujo de operaciones</p> <p>Evalúa a los proveedores y clientes potenciales, de acuerdo a los lineamientos y objetivos estratégicos de la empresa.</p>	
	<p>Analiza los procedimientos aduaneros a realizar en las exportaciones e importaciones de mercaderías</p> <p>Distribuye las acciones operativas determinando responsabilidades en el personal.</p> <p>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 normativa nacional e internacional vigente.</p>	
	<p>Interpreta las normas nacionales e internacionales de valoración de las mercancías que se importan en el país</p> <p>Aplica los diferentes métodos de valoración estableciendo el valor de las importaciones.</p>	
	<p>U.C. N°3:</p> <p>Gestionar los procesos de importación y exportación de productos y servicios de una empresa o negocio, de acuerdo a las políticas y objetivos estratégicos de la empresa y normativa nacional e internacional vigente.</p>	<p>Elabora el plan operativo de su área, según las políticas y objetivos estratégicos de la empresa o negocio y normativa vigente.</p> <p>Ejecuta el plan operativo de su área, según las políticas y objetivos estratégicos de la empresa o negocio y normativa vigente.</p> <p>Controla el plan operativo de su área, según las políticas y objetivos estratégicos de la empresa o negocio y normativa vigente.</p> <p>Dirige las actividades del personal a su cargo, de acuerdo a los procedimientos establecidos por la empresa o negocio y normativa vigente.</p>
		<p>Negocia con los proveedores y clientes locales y/o extranjeros de acuerdo a las propuestas alineadas a los objetivos estratégicos de la empresa.</p> <p>Ejecuta estrategias de internacionalización del negocio, de acuerdo a los resultados del estudio de mercado, los objetivos comerciales de la empresa y normativa vigente.</p>
		<p>DENOMINACION DEL TITULO A EMITIR</p>
		<p>PROFESIONAL TÉCNICO EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES</p>

**ANEXO 2
PLAN DE ESTUDIOS**

UNIDAD DE COMPETENCIA 1 : Asistir en los procesos de Importación y Exportación de productos y servicios, de acuerdo a los procedimientos y políticas de la empresa y normativa nacional e internacional vigente.						
DENOMINACION DEL MODULO 1: PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DE PRODUCTOS Y SERVICIOS						
PERIODO ACADÉMICO I						
CAPACIDADES (Técnicas o Específicas)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CRED.	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
1. Aplicar los dominios básicos y específicos relacionados con los procesos de Importación y Exportación de productos y servicios de acuerdo a las políticas de la empresa y a la normativa vigente y estableciendo relaciones de conocimiento e intercambio de la diversidad cultural, ética, lingüística, así como el aprovechamiento de la innovación tecnológica y saberes.	Interpreta con criterio los conceptos básicos y principios sobre comercio exterior. Comercio internacional y negocios internacionales que se aplican en la empresa internacional.	CONCEPTOS Y PRINCIPIOS ✓ Comercio exterior. Teoría. Principios. Características ✓ Comercio exterior. Comercio Internacional y Negocios Internacionales. LA EMPRESA INTERNACIONAL ✓ Actividades logísticas de la empresa internacional ✓ Formas de gestión de la empresa internacional COMERCIO DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN. ✓ Teorías del comercio internacional ✓ Conceptos, bases, barreras. ✓ Exportación e Importación ✓ Procedimientos comerciales ✓ Flujograma de comercio internacional ✓ Medios de exportación e importación ✓ Comercio internacional aranceles y no aranceles. PROCEDIMIENTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN ✓ Procesos de exportación ✓ Procesos de importación ✓ Flujo de operaciones de exportación ✓ Flujo de operaciones de importación ✓ Introducción a la normatividad aduanera	1. INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR.	4 créditos (3 teórico+1 práctico)	T 48 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Determina cuales son las acciones comerciales de importación y exportación.					
	Clasifica los procedimientos básicos para las exportaciones e importaciones. Traduce el idioma ingles Difunde las actividades logísticas con perspectiva interculturalmente responsable					

<p>2. Elaborar y procesar adecuadamente la documentación que se origina como resultado de la gestión de importación y exportación en el comercio exterior.</p>	<p>Organiza el flujo de la documentación administrativa, operativa y aduanera, haciendo uso adecuado en los procedimientos de exportación e importación.</p>	<p>DOCUMENTACION ADMINISTRATIVA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Carta ✓ Memorando ✓ Oficio ✓ Informe ✓ Solicitudes ✓ Costos de la documentación mal preparada 	<p>2. DOCUMENTACION ADMINISTRATIVA OPERATIVA Y ADUANERA</p>	<p>4 créditos (3 teórico+ 1 practico)</p>	<p>T 48 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
	<p>Elabora documentos requeridos por el área de acuerdo a los procedimientos y políticas de la empresa y normativa vigente.</p>	<p>FLUJO DE DOCUMENTOS OPERATIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Documentos de gestión administrativa, operativa y aduanera. ✓ Flujo documentario para las exportaciones ✓ Flujo documentario para las importaciones ✓ Flujo documentario administrativo 				
	<p>Realiza los procedimientos de ordenamiento y archivo de la documentación administrativa, operativa y aduanera según las técnicas de administración documentaria.</p>	<p>DOCUMENTOS ADUANEROS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN</p> <p>1. Documentos emitidos por el Exportador</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cotización Comercial ✓ Factura Proforma ✓ Contrato de Compra – Venta internacional ✓ Factura Comercial ✓ Packing List o Lista de Embarque ✓ Guía de Remisión ✓ Instrucciones de Embarque ✓ Carta de Temperatura ✓ Ficha Técnica/Material Safety Data Shee (MSDS) ✓ Carta de Responsabilidad <p>2. Documentos emitidos por el Agente de Aduana.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Declaración aduanera de Mercancías (DAM) ✓ Formato de Declaración Única de Aduanas (DUA) ✓ Declaración Simplificada(DSE) ✓ Declaración de Exporta Fácil (DEF). 				

		<p>3. Documentos emitidos por Empresas de Transporte.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Los contratos de Transporte y los Incoterms 2010 ✓ Documentos para el Transporte terrestre ✓ Documentos para el Transporte Aéreo ✓ Documentos para el Transporte Marítimo ✓ Aviso de Llegada ✓ Reserva de espacio/Boocking Note <p>4. Documentos emitidos por el Terminal.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Ticket de Balanza ✓ Nota de Tarja ✓ Pre Trip Inspection (Inspección Previa al Viaje) ✓ Reporte Intercambio de Equipo/EIR (Equipement Interchange Report) <p>5. Documentos emitidos por el Seguro.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Póliza de Seguro <p>6. Documentos emitidos por el Banco.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Carta de Crédito ✓ Solicitud de Carta de Crédito ✓ Cobranza Documentaria ✓ Transferencias SWIT <p>7. Documentos emitidos por Instituciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Certificado de Origen ✓ Certificado Sanitario ✓ Certificado Fitosanitario ✓ Certificado Zoosanitario ✓ Certificado para Productos Hidrobiológicos. <p>ARCHIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Normatividad en materia de archivos ✓ Sistema de archivos ✓ Técnicas de archivos ✓ Distribución de documentos ✓ Conservación de legajos 				
--	--	--	--	--	--	--

<p>3. Analizar y preparar la propuesta de oportunidades comerciales internacionales utilizando técnicas e inteligencia de mercados</p>	<p>Realiza la sistematización de información de transacciones comerciales, de acuerdo a los procedimientos establecidos por la empresa y normativa vigente.</p> <p>Determina las propuestas estratégicas priorizando las mejores oportunidades comerciales, haciendo uso de la inteligencia de mercados.</p>	<p>EL COMERCIO INTERNACIONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comercio Internacional ✓ Características comerciales y culturales de los países. La empresa exportadora e importadora en el comercio internacional. ✓ Exigencias en el comercio internacional ✓ Formas de acceso al comercio de los mercados internacionales ✓ Condiciones comerciales en el mercado internacional <p>POLITICAS DEL COMERCIO INTERNACIONAL.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis de las normas en materia del comercio internacional ✓ Medidas de política comercial ✓ Instrumentos de política comercial ✓ Tratamiento de los productos ✓ La cultura de exportación ✓ Marca Perú <p>INDICADORES ECONÓMICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estadísticas de comercio internacional ✓ PBI ✓ Consumo privado ✓ Consumo público ✓ Inversión Bruta Interna ✓ Exportaciones ✓ Importaciones ✓ Inversión Pública ✓ Balanza de Pagos <p>LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis de oportunidades y posibilidades comerciales internacionales ✓ Inteligencia de Mercados ✓ Productos de Exportación e Importación de mayor demanda ✓ Estrategias para la expansión en mercados internacionales. 	<p>3. COMERCIO INTERNACIONAL</p>	<p>4 créditos (3 teóricos + 1 práctico)</p>	<p>T 48 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
---	---	---	---	---	----------------------	--

<p>4. Gestionar el proceso operativo y documentario del comercio exterior tomando en cuenta la normatividad vigente para las importaciones y exportaciones.</p>	<p>Interpreta correctamente la normatividad documentaria aduanera aplicada al comercio exterior</p> <hr/> <p>Examina las funciones del operador logístico analizando las ventajas operativas.</p> <hr/> <p>Gestiona eficientemente la cadena logística en el proceso de operaciones necesarias para la exportación de mercancías.</p>	<p>NORMATIVA DOCUMENTARIA ADUANERA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La aduana peruana. ✓ Principios generales aduaneros. ✓ Potestad y territorio aduanero. ✓ Operatividad aduanera. ✓ El despacho aduanero ✓ Interpretación de las normas aduaneras. ✓ Tratamiento documentario de las importaciones. ✓ Tratamiento documentario de exportaciones. ✓ Casuísticas. ✓ Relaciones con los operadores de comercio exterior. ✓ El libre comercio. <p>PROCEDIMIENTOS DEL COMERCIO EXTERIOR</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategia integral para exportar ✓ Estrategia integral para importar ✓ Operaciones básicas del comercio exterior ✓ Gestión de la importación y exportación. <p>EL OPERADOR LOGÍSTICO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Operador logístico ✓ Normatividad para el operador logístico ✓ Requisitos legales ✓ Tipo de servicios ✓ Logística del operador logístico ✓ Precios ✓ Responsabilidad. <p>LA CADENA LOGISTICA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El soporte logístico a las Exportaciones e Importaciones ✓ Componentes de la cadena ✓ Exigencia de calidad en la atención logística ✓ El servicio logístico para el éxito de las importaciones y exportaciones. 	<p>4. OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN I</p>	<p>5 créditos (4 teórico + 1 practico)</p>	<p>T 64 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
--	---	--	---	--	----------------------	--

PERIODO ACADÉMICO II

<p>5. Coordinar oportunamente el despacho aduanero y el soporte logístico con el propósito de concretar las operaciones de importación y exportación exitosamente.</p>	<p>Diseña el flujo logístico de atención a las operaciones de exportación e importación tomando en cuenta las normas establecidas.</p> <p>Aplica adecuadamente los Incoterms según los procedimientos consensuados en comercio exterior</p> <p>Elabora y aplica los cálculos y valores para la exportación e importación, haciendo uso de los instrumentos y medios para determinar su valor.</p> <p>Realiza seguimiento de los procesos de despacho, transporte, recepción y desaduanaje de los productos o servicios de acuerdo a la orden de compra/venta, procedimientos y políticas de la empresa y normativa vigente.</p>	<p>EL DESPACHO ADUANERO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Funciones del auxiliar de despacho aduanero ✓ Funciones del despachador aduanero ✓ Operaciones de despacho aduanero ✓ Área de acción ✓ Responsabilidades del despachador de aduana ✓ Procedimientos operativos y documentarios ✓ Soporte logístico <p>FLUJO LOGÍSTICO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Trámite aduanero ✓ Procedimientos documentarios de exportación e importación <p>✓ Sistematización del proceso comercial.</p> <p>SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistema de información por transacción ✓ Ordenamiento documentario por cliente ✓ Seguimiento documentario ✓ Seguimiento operativo <p>SUPERVISIÓN DE PROCESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Control del proceso de despacho ✓ Control de los procesos transporte de mercancías ✓ Control del proceso de recepción de mercancías ✓ Desaduanaje de mercancías ✓ La intermediación comercial ✓ Mercancías restringidas y prohibidas ✓ Control administrativo ✓ Presentación de informes 	<p>5-DESPACHO ADUANERO I</p>	<p>4creditos (1 teórico+ 3 practico)</p>	<p>T 16 P 96</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
<p>6. Gestionar el proceso de exportaciones e importaciones identificando a los proveedores y la cartera de clientes tomando en cuenta los objetivos estratégicos de la empresa</p>	<p>Determina los procedimientos comerciales de abastecimiento y ventas identificando las políticas de la empresa frente al proveedor y cliente</p> <p>Elabora la cartera de clientes y proveedores según las políticas de precio y créditos los mismos que deben estar alineados a las políticas</p>	<p>ABASTECIMIENTO Y VENTAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La cadena de abastecimiento ✓ Plan de abastecimiento ✓ Técnicas de abastecimiento ✓ Flujo de abastecimiento ✓ Logístico de la cadena de suministros ✓ Plan de ventas ✓ Técnicas de ventas ✓ Estrategias de ventas ✓ Flujo de ventas 	<p>6-OPERACIONES DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN II</p>	<p>5 créditos (2 teoría + 3 practica)</p>	<p>T 32 P 96</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

	comerciales. Elabora y sistematiza el flujo de operaciones de abastecimiento y ventas.	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistema de información de ventas internacionales. ✓ El área de ventas CARTERA DE CLIENTES ✓ Los clientes ✓ Características del cliente ✓ Trato comercial internacional ✓ Inventario de clientes ✓ Plan de atención al cliente CARTERA DE PROVEEDORES ✓ Los proveedores ✓ Inventario de proveedores ✓ Selección de proveedores ✓ Sistema de información FLUJO DE OPERACIONES DE ABASTECIMIENTO Y VENTAS ✓ Etapas de la cadena de suministros ✓ Flujograma de abastecimiento ✓ Flujograma de ventas ✓ Planeamiento de ventas ✓ Planeamiento de abastecimiento ✓ Pronóstico de ventas 				
7. Aplicar con criterio los dispositivos, reglamentos y leyes que norman los procedimientos de exportación e importación según la ley general de aduanas.	<p>Analiza la aplicación procedimientos establecidos en las normas de exportación e importación en la legislación peruana</p> <p>Utiliza casuística relacionada a la aplicación de las leyes peruanas en materia de comercio exterior.</p> <p>Aplica procedimientos básicos sobre normatividad en las actividades relacionadas a operatividad del comercio exterior.</p>	<p>NORMAS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Regímenes, operaciones y destinos aduaneros especiales ✓ Importación definitiva ✓ Admisión temporal para la reexportación en el mismo estado ✓ Exportación definitiva ✓ Exportación temporal ✓ Exportación temporal para la importación en el mismo estado ✓ Exportación temporal para el perfeccionamiento pasivo. ✓ Depósito ✓ Reembarque ✓ Admisión temporal para perfeccionamiento activo ✓ Drawback ✓ Reposición de franquicia ✓ Operaciones aduaneras y regímenes excepcionales ✓ Procedimiento contencioso y no contenciosos en el ámbito aduanero <p>CASUÍSTICA</p>	7-LEGISLACIÓN ADUANERA	4 créditos (3 teoría+ 1 practico)	T 48 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Casos modelo de aplicación de la normatividad PROCEDIMIENTOS BÁSICOS DE APLICACIÓN DE LA NORMATIVIDAD ✓ Casos prácticos de aplicación de la normatividad ✓ Uso de la simulación de operaciones 				
8. Identificar y aplicar los fundamentos del marketing determinando la mezcla comercial de la empresa	<p>Selecciona las fuentes de información aplicando métodos y herramientas necesarias para la investigación de mercados, seleccionando el segmento adecuado para el producto</p> <p>Diseña el producto en función a la necesidad, determinando las estrategias de precio, plaza, producto y promoción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> INVESTIGACIÓN DE MERCADOS ✓ Análisis de mercados internacionales ✓ Selección de mercados ✓ Sistema de información de marketing ✓ Segmentación de mercados ✓ Necesidad de información ✓ Tipo de información ✓ Fuentes de información ✓ Instrumentos de investigación ✓ Diagnóstico ✓ Demanda, oferta, precios, competencia, proveedores. ✓ Teorías de Porter ESTRATEGIAS DE MARKETING ✓ Marketing mix internacional ✓ Estrategias de producto ✓ Estrategias de precio ✓ Estrategias de plaza ✓ Estrategias de promoción ✓ Estandarización 	8-MARKETING INTERNACIONAL I	4 créditos (3 teórico + 1 practico)	T 48 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS MEDIANTE UNIDAD DIDÁCTICA: COMUNICACIÓN EFECTIVA						
CAPACIDADES	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDACTICA	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
PERIODO ACADEMICO I						

<p>9. Establecer comunicación oral y escrita de manera coherente, clara y convincente con otras personas en contextos sociales y laborales diversos.</p>	<p>Identifica la importancia de la buena comunicación en las transacciones comerciales.</p> <p>Utiliza adecuadamente las técnicas de estudio eficaz en el proceso de la negociación comercial.</p> <p>Hace uso de la buena comunicación, redacción, estructura y ortografía para diseñar los planes comerciales de gestión de la empresa.</p>	<p>LA COMUNICACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La comunicación. Concepto e importancia unciones de la comunicación ✓ Proceso de la comunicación ✓ Elementos de la comunicación eficaz ✓ Comunicación lingüística y no lingüística ✓ Tipos de comunicación ✓ La comunicación verbal y no verbal ✓ La comunicación escrita ✓ Claves para una comunicación efectiva. <p>TECNICAS DE COMUNICACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Comprensión lectora ✓ Procedimientos ✓ La escucha activa ✓ Parafraseo ✓ Palabras de refuerzo o cumplidos ✓ Resumen <p>DISEÑO DE LA COMUNICACIÓN Y DE GESTION</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseño de las estrategias de comunicación ✓ Medios de comunicación comercial internacional ✓ Diseño y uso de la comunicación oral y escrita en la acción comercial y de gestión ✓ La comunicación administrativa, financiera, operativa, comercial y empresarial. 	<p>9 - COMUNICACIÓN EFECTIVA</p>	<p>3 créditos (2 teóricos + 1 practico)</p>	<p>T 32 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
---	---	--	---	--	----------------------	--

COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS COMO CONTENIDO TRANSVERSAL: INTERCULTURALIDAD

CAPACIDADES A FORTALECER	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	ESTRATEGIAS DE REALIZACIÓN	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)
<p>No 1</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Traduce el idioma ingles ✓ Difunde las actividades logísticas con perspectiva interculturalmente responsable 	<p>En la UD. INTRODUCCION AL COMERCIO EXTERIOR</p> <p>Semestre I</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Fortalece atraves de las actividades logísticas de la empresa con la diversidad cultural y lingüística. 	<p>4 créditos</p>	<p>T 48 P 32</p>

PERIODO II

<p>10. Diseñar y procesar la documentación para el comercio internacional haciendo uso estratégico de las herramientas informáticas y la navegación por internet.</p>	<p>Elabora los documentos de gestión comercial exterior, haciendo uso de las herramientas informáticas</p> <hr/> <p>Demuestra dominio en el uso de las principales herramientas informáticas del office</p> <hr/> <p>Navega con facilidad explorando el mundo comercial exterior mediante el internet, identificando las principales oportunidades comerciales.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Word ✓ Excel ✓ PPT ✓ Uso del Word, para la redacción y elaboración de documentos ✓ Uso de la tabulación, viñetas, sangrías y diseño de los documentos ✓ Uso de Excel como herramienta de cálculo, estadística, gráficas y otros ✓ Elaboración de diapositivas ✓ Uso de herramientas para el PPT <p>OFFICE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Elabora documentos haciendo uso del Word ✓ Diseño ✓ Organización de los datos ✓ Procesamiento de datos ✓ Elabora documentos, informes y estadística haciendo uso de la hoja de cálculo ✓ Diseño ✓ Organización de datos ✓ Procesamiento de datos <p>EXPLORACIÓN COMERCIAL MEDIANTE INTERNET</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Internet ✓ Herramientas ✓ Estrategias de navegación ✓ Comercio electrónico ✓ Ventajas y desventajas ✓ Tipos ✓ Categorías ✓ Compañía – compañía ✓ Compañía – cliente ✓ Compañía – administración ✓ Cliente - administración ✓ Riesgos ✓ Tecnología usada 	<p>10-USO DE HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS</p>	<p>2 créditos (1 teórico + 1 práctico)</p>	<p>T 32 P 16</p>	<p>Profesional en Computación e informática</p>
--	---	---	---	--	----------------------	---

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Intermediarios ✓ Contratos informáticos ✓ Tipos contrato "llave en mano" de cesión de uso de productos informáticos ✓ Aspectos jurídicos de los contratos por internet ✓ Firma digital ✓ Clave sol ✓ El VUCE ✓ Interconexión del proceso de los operadores del comercio exterior. 				
EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO CAPACIDADES A FORTALECER						
CAPACIDADES A FORTALECER		ESTRATEGIAS DE REALIZACIÓN			CRÉDITOS	HORAS (P)
<p>Se fortalecerán las capacidades 02 y 04 (Periodo académico I); 06 y 08 (periodo académico II)</p> <p>OBJETIVO: Fortalecer las capacidades de auxiliar o asistente en las operaciones de exportación e importación de una agencia de aduanas o empresa exportadora e importadora.</p> <p>PRODUCTO: Elaborar y ejecutar el flujo del proceso de operaciones de exportación e importación</p>		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Debe preparar toda la información requerida en los procesos de exportación e importación ✓ Debe realizar las acciones de acompañamiento al auxiliar de despacho aduanero o al despachador aduanero (de la agencia donde realiza sus EFSRT) presentando informe semanal detallado sobre las acciones realizadas y que están relacionadas a la operatividad aduanera como elaboración de la documentación, sistematizar información. ✓ Debe realizar los trámites necesarios ante la empresa que se le da servicio, ante aduanas y realizar toda la logística correspondiente ✓ Debe realizar el control y seguimiento de las operaciones realizadas elaborando los documentos correspondientes ✓ Al finalizar las EFSRT de este módulo presentar informe demostrando su redacción y comunicación escrita ordenada, clara y coherente además del Flujo del Proceso de Exportaciones e importaciones. 			<p>4 créditos</p> <p>(4 practico)</p>	<p>P 128</p>
<p>NECESIDADES PEDAGOGICAS DE EQUIPAMIENTO Y AMBIENTES DE APRENDIZAJE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planificar los procedimientos según las normas en materia de educación tecnológica ✓ Plan de acción para las EFSRT determinando las estrategias y la calendarización tomando en cuenta las posibilidades de la empresa ✓ Determinar el área responsable, además de que la Jefatura del área de Administración de Negocios Internacionales lleva el control y seguimiento de las EFSRT ✓ Las EFSRT se deben realizar en una agencia de aduanas o empresa exportadora o importadora. 						

- ✓ Suscribir convenio con agencias o empresas exportadoras e importadoras
- ✓ Coordinar procedimientos de control y seguimiento de las EFSRT
- ✓ Asignar docente para el seguimiento. El docente debe ser de la especialidad con profesión administrador de negocios o administrador de negocios internacionales.

PERIODO: Las EFSRT se deben realizar al concluir el Módulo I

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. Definir el plan de marketing haciendo uso de estrategias de penetración del producto en el mercado internacional determinando la cadena de distribución internacional</p>	<p>Utiliza estrategias competitivas de penetración del producto mediante las estrategias de marketing mix</p> <hr/> <p>Presenta el Plan de marketing internacional identificando las estrategias y los procedimientos para su ejecución</p> <hr/> <p>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</p>	<p>ESTRATEGIAS COMPETITIVAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Alcances y retos del entorno internacional para el desarrollo de los negocios globales ✓ Estrategias de entradas a los mercados internacionales ✓ Mezcla del marketing MIX de exportación ✓ Estrategias para la penetración en los mercados internacionales ✓ Cadena de distribución de los productos <p>PLAN DE MARKETING</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseño del plan de marketing ✓ Aplicación de estrategias. ✓ Estrategia de precios. ✓ Estrategia de productos. ✓ Estrategia de promoción. ✓ Estrategia de distribución (plaza) <p>PROPUESTAS DE OPORTUNIDADES COMERCIALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis de resultados del estudio de mercado ✓ Sustentación de propuestas de productos ✓ Las oportunidades comerciales ✓ Tratamiento de oportunidades ✓ Posibilidades comerciales determinando la oferta exportable ✓ Desarrollo de la oferta exportable ✓ Objetivos estratégicos comerciales ✓ Tipo de mercado en relación al producto. 	<p>1.MARKETING INTERNACIONAL II</p>	<p>4 créditos (3 teórico + 1 practico)</p>	<p>T 48 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
<p>2. Determinar los costos logísticos operativos</p>	<p>Determina los costos de exportación e importación.</p>	<p>PROCESOS DE COSTEO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Los costos ✓ Importancia 	<p>2. COSTOS LOGÍSTICOS Y PRECIOS</p>	<p>3 créditos (2 teóricos + 1 practica)</p>	<p>T 32 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en</p>

<p>haciendo cálculos para determinar los precios de las importaciones y exportaciones de mercancías.</p>	<p>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.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Determinación de los costos logísticos ✓ Estructura de costos de exportación e importación ✓ Ingeniería de costos <p>COSTOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Costo de producción ✓ Costo de distribución ✓ Costo de administración ✓ Costos de financieros ✓ Costos de transporte local e internacional ✓ Costos de ventas ✓ Margen de contribución ✓ Valor de venta <p>CALCULO DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Técnica usada ✓ Procedimiento ✓ Relacionamiento con la valoración ✓ Costo nacional, costo internacional <p>PRECIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Precios en el mercado interior (que no tienen por qué coincidir con los del mismo producto en el mercado exterior) ✓ Precio para la valoración a efectos aduaneros (ya que las aduanas tienen sus propios mecanismos de valoración) ✓ Precio mínimo para posibles licencias administrativas ✓ Precio mínimo para posibles empresas asociadas (si se cuenta con filiales la venta no se considera exportación, sino auto venta) ✓ Precio para el bloque comercial de la Unión Europea (pueden existir ciertas partidas arancelarias con precios fijados de antemano) ✓ Precio para organismos oficiales compradores (al comprar mediante concursos o licitaciones fijan precios máximos) ✓ Precio para el comprador de mayor volumen (al aumentar el volumen, debe disminuir el precio) 				<p>negocios internacionales</p>
---	---	--	--	--	--	---------------------------------

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Precio obtenible en el mercado doméstico para los excedentes de la producción (saldos o rebajas) ✓ Capacidad de producción disponible planificada para el futuro (los planes estratégicos de producción influirán sobre el futuro precio) ✓ Variaciones de precios en el mercado interior ✓ Efecto sobre el rendimiento del capital ✓ Prohibición de importación o exportación de ciertas mercancías (influyen a la hora de planificar los precios para terceros mercados) 				
3. Aplica procedimientos técnicos para las compras, almacenamiento y abastecimiento aplicando el flujo documentario y operativo en el comercio internacional	Aplica el flujo operativo de compras y abastecimiento haciendo uso de los formatos correspondientes, reporta los requerimientos y el stock de materiales y equipos.	LAS COMPRAS <ul style="list-style-type: none"> ✓ Normas internas para las compras ✓ Políticas de compras ✓ Requerimiento de materiales ✓ Cuándo y Cuánto pedir las adquisiciones ✓ Funciones del área de compras ✓ Gestión de compras 	3. GESTION DE COMPRAS Y ALMACENES	4 créditos (2 teóricos + 2 prácticos)	T 32 P 64	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Identifica a los proveedores y clientes potenciales de acuerdo a los lineamientos y objetivos estratégicos de la empresa.	FLUJO OPERATIVO DE COMPRAS Y ABASTECIMIENTO <ul style="list-style-type: none"> ✓ Flujo de compras ✓ Formatos usados ✓ Documentos – pedidos – facturas – órdenes de pago ✓ Abastecimiento ✓ Precios, oportunidad, calidad, condiciones de pago para las compras ✓ Compras electrónicas ✓ EDI (electronic data interchange) ✓ Intercambio de documentos vía telefónica ✓ Software para comunicaciones ✓ Documentos – pedidos – facturas – órdenes de pago 				
	Organiza el almacén aplicando los procedimientos y flujo de operaciones	Evalúa a los proveedores y clientes potenciales, de acuerdo a los lineamientos y objetivos estratégicos de la empresa. <ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 . Facilitar EDI a través de internet PROVEEDORES Y CLIENTES <ul style="list-style-type: none"> ✓ El proveedor ✓ El cliente 				

		<ul style="list-style-type: none">✓ Proceso de identificación y selección de proveedores✓ Relación con proveedores✓ Evaluación de proveedores✓ Relación con clientes✓ Cartera de clientes✓ Estrategias de relacionamiento con los clientes. <p>ORGANIZACIÓN DEL ALMACÉN</p> <ul style="list-style-type: none">✓ Tipos de almacenes✓ Tipos de almacenes por tipo de producto✓ Operaciones de almacenamiento✓ Ubicación de los productos✓ Factores a considerar en la ubicación de los productos✓ Volumen de entrada y salida✓ Análisis ABC✓ Almacenamiento de productos✓ Globalización de los procesos de almacenamiento y distribución física. La distribución física y la SCM Registro de movimiento de materiales✓ Administrar los materiales con vencimiento✓ Inventarios✓ Gestión de inventarios✓ Inventarios – existencias – activo fijo✓ En gestión de abastecimiento nos preocupa la gestión de las existencias en el almacén✓ Clasificación general de materiales.<ol style="list-style-type: none">1. Materiales productivos directos o materias primas2. Materiales productivos indirectos3. Productos en proceso4. Productos semiterminados5. Productos terminados6. Sub-productos7. Mercaderías✓ El catálogo✓ Aplicaciones del ABC✓ Abastecimiento✓ Distribución.				
--	--	---	--	--	--	--

<p>4-Ejecutar las operaciones y seguimiento a los procesos de exportación e importación tomando en cuenta las políticas de la empresa y la normatividad vigente y estableciendo relaciones de respeto y equidad fomentando la igualdad de oportunidades para hombres y mujeres</p>	<p>Analiza los procedimientos aduaneros a realizar en las exportaciones e importaciones de mercaderías</p> <hr/> <p>Distribuye las acciones operativas determinando responsabilidades en el personal.</p> <hr/> <p>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.</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>	<p>PROCEDIMIENTOS ADUANEROS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Normatividad vigente ✓ Conjunto de formalidades aduaneras vigentes ✓ Cumplimiento del proceso aduanero <p>ACCIONES OPERATIVAS DEL PERSONAL DEL AREA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Procedimiento de operadores del comercio exterior ✓ Recepción para la exportación ✓ Recepción de la importación ✓ Transporte ✓ Desaduanaje ✓ Tele despacho Web ✓ Distribución de operaciones al personal ✓ Determinación de responsabilidades ✓ Control del personal ✓ Reporte de acciones <p>SEGUIMIENTO A LOS PROCESOS DE DESPACHO INGRESO Y SALIDA DE MERCANCÍAS Y MEDIOS DE TRANSPORTE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Manifiesto de carga <p>REGÍMENES DE IMPORTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Importación para el consumo ✓ Importación para el consumo A ✓ Admisión temporal para reexportación en el mismo estado ✓ Admisión temporal para reexportación en el mismo estado A ✓ Reimportación en el mismo estado <p>REGÍMENES DE EXPORTACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Exportación definitiva ✓ Exportación temporal para reimportación en el mismo estado <p>REGÍMENES DE PERFECCIONAMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Admisión temporal para perfeccionamiento activo ✓ Admisión temporal para perfeccionamiento activo A 	<p>4. DESPACHO ADUANERO II</p>	<p>2 créditos (2 practico)</p>	<p>P 64</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
---	---	--	---------------------------------------	---------------------------------------	-------------	--

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo ✓ Restitución simplificada de Derechos Arancelarios ✓ Reposición de mercancías con franquicias arancelarias <p>REGIMEN DE DEPÓSITO ADUANERO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Depósito aduanero ✓ Depósito aduanero A <p>REGÍMENES DE TRÁNSITO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tránsito aduanero ✓ Transbordo ✓ Tránsito aduanero internacional de mercancías CNA - ALADI ✓ Reembarque <p>REGÍMENES ADUANEROS ESPECIALES O DE EXCEPCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Envíos o paquetes postales transportados por el servicio postal ✓ Ferias o exposiciones internacionales ✓ Vehículos para turismo ✓ Dutty Free ✓ Rancho de nave ✓ Material de uso aeronáutico ✓ Material de guerra ✓ Contenedores ✓ Servicio de mensajería internacional ✓ Envíos de entrega rápida 				
<p>5 .Determinar el precio pagado o por pagar en el proceso de valoración de las mercancías importadas.</p>	<p>Interpreta las normas nacionales e internacionales de valoración de las mercancías que se importan en el país</p>	<p>NORMATIVIDAD PARA LA VALORACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Objetivos y conceptos doctrinarios ✓ Importancia de la valoración aduanera ✓ Normatividad ✓ Organización mundial de aduanas OMA ✓ Organización mundial de aduanas OMA ✓ Comité andino de asuntos aduaneros ✓ Comité de valoración en aduanas 	<p>5. VALORACION ADUANERA</p>	<p>4 créditos (3 teóricos + 1 practico)</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"> ✓ Comité técnico de valor en aduanas ✓ El valor de aduanas ✓ La evolución del valor de aduanas ✓ Acuerdo del valor de la OMC <p>PROCEDIMIENTOS Y TECNICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Reglas de valoración ✓ Procedimiento de comprobación del valor ✓ Medios para establecer la aceptabilidad del valor de transacción ✓ Examen de las circunstancias de la venta ✓ Procedimiento de los valores criterio ✓ Cálculos ✓ Las comisiones de venta ✓ El valor comercial ✓ Muestras sin valor comercial ✓ Tasas ✓ Casuística <p>METODOS DE VALORACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Métodos de valoración de aduanas ✓ Aplicación de métodos ✓ Método del valor de transacción. Elementos ✓ Método del valor de mercancías idénticas ✓ Método del valor de mercancías similares ✓ Método del valor del deducido ✓ Método del valor reconstruido ✓ Método del último recurso 				
--	---	---	--	--	--	--

PERIODO ACADÉMICO IV

<p>6. Seleccionar y clasificar los envases y embalajes según la necesidad de envío o recepción y tipo de mercancía en las</p>	<p>Hace uso adecuado de los envases y embalajes requeridos por las mercancías de exportación e importación</p>	<p>USO DE ENVASES Y EMBALAJES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El envase etiquetado, marcado y codificado ✓ Definiciones ✓ Finalidad del envase y embalaje ✓ Importancia del envase y embalaje ✓ Funciones del envase 	<p>6.ENVASES Y EMBALAJES</p>	<p>1 crédito (1 practico)</p>	<p>P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
--	--	---	-------------------------------------	---------------------------------------	--------------------	--

importaciones y exportaciones	Evalúa los estándares de calidad de la cadena de abastecimiento proponiendo el tipo de envase y embalaje aplicado en relación a la manipulación traslado y seguridad de las mercancías	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Funciones del embalaje ✓ Sistema de envase primario, secundario y terciario ESTÁNDARES DE CALIDAD <ul style="list-style-type: none"> ✓ Normatividad ✓ La calidad en la cadena de abastecimiento ✓ El envase y el medio ambiente ✓ Materiales degradables ✓ Uso de materiales y su desecho ✓ Regulaciones nacionales e internacionales aplicables al embalaje y marcado NMF 15 				
	Determina el tipo y uso de envase y embalaje según el producto para su exportación o importación	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Usos autorizados TIPO DE ENVASE Y EMBALAJE <ul style="list-style-type: none"> ✓ Exigencias de los embalajes derivados de los medios de transporte ✓ Metodología para el diseño selección del envase y embalaje apropiado para los mercados internacionales ✓ Tipos de embalaje ✓ El embalaje y material de seguridad del envase ✓ Sistemas y métodos de Unitarización ✓ Sistemas y métodos de Unitarización ✓ Sistema de embalaje de diversos productos. 				
7. Elaborar y definir la propuesta de cotización de productos y servicios a comercializar tomando en cuenta la política de la empresa.	Aplica los procedimientos estandarizados par la cotización de productos según las normas vigentes	PROCEDIMIENTO DE COTIZACIÓN <ul style="list-style-type: none"> ✓ Cotización. Elementos ✓ Fases de determinación de una cotización internacional ✓ Elementos que determinan el costo ✓ Determinar los costos y su clasificación ✓ Información requerida ✓ Nombre del vendedor y la dirección ✓ El nombre del comprador potencial y la dirección ✓ Referencias del comprador ✓ Precios de los productos por unidad y por mayoreo ✓ Peso y Dimensión de los productos cotizados ✓ Descuentos si es aplicable ✓ Políticas de venta o incoterms usados ✓ Términos de pago 	7.COTIZACIÓN INTERNACIONAL	3 créditos (2 teóricos+ 1 practico)	T 32 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Define la estructura de precios según las estrategias de fijación comercial de la empresa					
	Elabora propuestas de cotización de productos y servicios a comercializar, de acuerdo a los procedimientos de la empresa y normativa vigente					

	<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"> ✓ Validación de la cotización ✓ Fecha estimada de cuando se exporte el producto ✓ Fecha estimada de cuando llegue el producto ESTRUCTURA DE PRECIOS ✓ Partes del precio ✓ Elementos que determinan los precios de exportación ✓ Políticas de precios ✓ Estrategias de fijación de precios ✓ Cálculos ✓ Establecimiento de los precios de exportación. PROPUESTAS DE COTIZACIÓN ✓ Tipo de producto ✓ Tipo de cotización ✓ Cálculo de costos ✓ Estructura de precios internacionales ✓ Cotizaciones de precios internacionales ✓ Cotizaciones diversas ✓ Documento referencial ✓ Presentación de propuesta ✓ ADMINISTRACIÓN DE LA COMPRA VENTA ✓ Ciclo de compras – ventas ✓ Condiciones venta y pago ✓ Modalidades de venta ✓ Venta al contado – venta al crédito ✓ Estrategias de ventas ✓ Control de compra – venta ✓ Estrategias de compras ✓ Los términos comerciales Incoterms versión 2010 				
--	---	--	--	--	--	--

<p>8. Aplicar el sistema armonizado de designación y codificación de mercancías aplicando los procedimientos normados.</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>ARANCELES Y PARTIDAS ARANCELARIAS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Normatividad ✓ El arancel de aduanas en el Perú ✓ El arancel aduanero común ✓ Las reglas generales de interpretación ✓ Aplicación de aranceles ✓ Casuística <p>SISTEMA ARMONIZADO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El sistema armonizado de designación y clasificación de mercancías (SA) ✓ Nomenclatura combinada y estadística. <p>CLASIFICACIÓN ARANCELARIA</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Metodología para la clasificación de mercancías y el uso del arancel ✓ Tipos de derechos e información arancelaria vinculante -IAV ✓ Liquidación de la deuda tributaria y clasificación 	<p>8- CLASIFICACIÓN Y DESIGNACION DE MERCANCIAS</p>	<p>5 créditos (4 teóricos + 1 practico)</p>	<p>T 64 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
<p>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 otros.</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> <hr/> <p>Planifica y toma decisiones con otras personas y apoya los resultados, independientemente de su identidad sexual, étnica u otra variable.</p>	<p>PROCEDIMIENTOS DE TRANSPORTE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Aspectos jurídicos en el transporte internacional reglas de la Haya – Hamburgo ✓ Importancia en el transporte en la cadena logística de la realidad nacional e internacional ✓ Análisis del requerimiento ✓ Flujo del servicio logístico ✓ Organización y estructura del transporte internacional ✓ Transporte interno ✓ Transporte internacional ✓ Transporte de mercancías para exportación ✓ Procedimientos ✓ Transporte de mercancías para importación ✓ Procedimientos <p>DOCUMENTACIÓN Y GESTIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Requerimiento del servicio ✓ Presupuesto, costos y precios ✓ El contrato de transporte (chárter party) ✓ Unitarización en el transporte marítimo – FCL/CL ✓ Pólizas <p>TIPO DE TRANSPORTE</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tipos de carga. Tratamiento ✓ Modos de transportes y transporte multimodal ✓ Transporte aéreo 	<p>9-TRANSPORTE Y SEGURO INTERNACIONAL</p>	<p>4 créditos (3 teóricos + 1 practico)</p>	<p>T 48 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

	Forma alianzas y coordina diversas experiencias, asumiendo la responsabilidad de sus acciones	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Transporte marítimo ✓ Estructura y componente del flete marítimo ✓ Características de los barcos graneleros ✓ Oferta y demanda de carga commodities ✓ Seguro del transporte internacional ✓ Tipos, Características ✓ Análisis de ventajas y desventajas 				
COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS MEDIANTE UNIDAD DIDÁCTICA: CULTURA AMBIENTAL						
CAPACIDADES (De empleabilidad)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
10. Interactuar con el entorno demostrando cultura de protección y responsabilidad con el medio ambiente.	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>CONCEPTOS AMBIENTALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ El ambiente como sistema ✓ Antecedentes generales en materia ambiental ✓ La crisis ambiental y sus manifestaciones en la escala local y regional ✓ La contaminación ambiental ✓ Concepto de desarrollo sustentable ✓ Importancia ✓ Características ✓ Normatividad ✓ Medios técnicos de apoyo al control de la contaminación <p>HERRAMIENTAS BÁSICAS</p> <p>CONCIENCIA AMBIENTAL EN LA SOCIEDAD</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Problema ambiental y Problemática ambiental ✓ Concepto de educación ambiental ✓ Antecedentes en educación ambiental ✓ Principios de educación ambiental ✓ Objetivos de educación ambiental. Beneficios y requisitos de la educación ambiental ✓ Herramientas de la educación ambiental ✓ Desarrollo de la conciencia de difusión y buenas prácticas en materia ambiental desde el ámbito de trabajo. 	10- CULTURA AMBIENTAL	4 créditos (3 teóricos + 1 practico)	T 48 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	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.					
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	Identifica las etapas y características del proceso de la invención, el diseño,	<p>CARACTERÍSTICAS Y MEJORA EN LOS PROCESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Innovación y creatividad 	11- EMPRENDIMIENTO	1 (1 practico)	T 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios

<p>emprendimiento y desarrollar capacidades emprendedoras empresariales.</p>	<p>innovación y creatividad</p> <p>Desarrolla capacidades emprendedoras empresariales</p> <p>Asume con responsabilidad el compromiso ético aduanero del sistema peruano.</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ La mejora continua ✓ Portafolio de oportunidades de negocios ✓ Idea de negocio ✓ Plan de mercadeo ✓ Cuantificación del mercadeo <p>EMPRENDIMIENTO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Perfil del emprendedor ✓ Competencias emprendedoras ✓ Emprendimiento y comercialización de una innovación ✓ Técnicas creativas orientadas al desarrollo del emprendimiento <p>COMPROMISO ETICO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Política aduanera y Ética aduanera del sistema peruano para coadyuvar a la disminución de la criminalidad aduanera ✓ El compromiso de la empresa exportadora e importadora 				<p>internacionales</p>
<p>CAPACIDADES (De empleabilidad)</p>	<p>INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD</p>	<p>CONTENIDOS</p>	<p>UNIDAD DIDÁCTICA</p>	<p>CRÉDITOS</p>	<p>HORAS (TP y P)</p>	<p>PERFIL DOCENTE</p>
<p>12. Conocer e identificar expresiones ligadas al comercio exterior con un dominio básico</p>	<p>Hace uso de la fonética y reglas básicas en la pronunciación de palabras iniciales en inglés</p> <p>Hace uso de los verbos conjugando adecuadamente algunas palabras usadas en el comercio exterior, destacando su pronunciación en la formación de pequeñas oraciones.</p>	<p>INGLÉS BÁSICO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Abecedario ✓ Números ✓ Meses ✓ Gramática ✓ Frases básicas ✓ La oración ✓ Verbos ✓ El sujeto ✓ Conjugación ✓ Sustantivos ✓ Sinónimos 	<p>12-COMUNICACIÓN EN IDIOMA EXTRANJERO I</p>	<p>2 créditos (2 prácticos)</p>	<p>P 64</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
<p>COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS COMO CONTENIDO TRANSVERSAL : TRABAJO COLABORATIVO</p>						

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

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

CAPACIDADES A FORTALECER	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	ESTRATEGIAS DE REALIZACIÓN	CREDITOS	HORAS (TP y P)
No 4-	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Interactúa con sus pares, respetando ideas, promoviendo los valores éticos ✓ Planifica tiempo recursos y otros para la solución de problemas de manera realista y en condiciones de igualdad 	<p>En la UD. DESPACHO ADUANERO II Semestre III</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Desarrolla los procesos de exportación e importación respetando y promoviendo de manera realista y en condiciones de igualdad. 	2 créditos	P 64

EXPERIENCIAS FORMATIVAS EN SITUACIONES REALES DE TRABAJO CAPACIDADES A FORTALECER

CAPACIDADES A FORTALECER	ESTRATEGIAS DE REALIZACIÓN	CRÉDITOS	HORAS(P)
Se fortalecerán las capacidades 01,02,04 y 05 (periodo académico III) – 07,08,009 y 10 (periodo académico IV) OBJETIVO: Fortalecer las capacidades de coordinación de las operaciones caracterizado en el	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.	4(4 prácticos)	P 128

<p>Jefe de Operaciones de una agencia de aduanas.</p> <p>PRODUCTO: Determina los costos logísticos de las operaciones aplicando el valor de aduanas, cotización y la clasificación arancelaria de las mercancías con sentido ético</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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 ✓ 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 ✓ Debe determinar que procedimientos logísticos se deben poner en acción según la necesidad de las operaciones y servicio al cliente prestado ✓ Determina los costos logísticos, el valor de aduana y la clasificación arancelaria ✓ Determinar el medio de transporte de acuerdo al tipo de carga, destino, costos ✓ Debe saber interpretar y ejecutar el plan operativo en las artes que le correspondan ✓ 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. 		
---	--	--	--

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

UNIDAD DE COMPETENCIA 3 : Gestionar los procesos de Importación y Exportación de productos y servicios de una empresa o negocio, de acuerdo a las políticas y objetivos estratégicos de la empresa y normativa nacional e internacional vigente.

DENOMINACION DEL MODULO 3: GESTIÓN ESTRATÉGICA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACION

PERIODO ACADÉMICO V

CAPACIDADES (Técnicas o Específicas)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CREDITOS.	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
<p>1. Ejecutar el plan operativo tomando en cuenta las políticas y objetivo estratégicos de la empresa.</p>	<p>Elabora el Plan operativo de su área, según las políticas y objetivos estratégicos de la empresa o negocio y normativa vigente.</p> <p>Determina las funciones de las personas responsables de la ejecución del Plan Operativo de la empresa coordinando con gerencia sobre su aplicación.</p> <p>Ejecuta el plan operativo de su área, según las políticas y objetivos estratégicos de la empresa o negocio y normativa vigente,</p>	<p>PLAN OPERATIVO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Objetivos ✓ Estructura, partes ✓ Diseño operativo ✓ Flujo de operaciones ✓ Cuadro de mando ✓ Calendarización ✓ Objetivos estratégicos <p>CARGOS Y FUNCIONES DEL PERSONAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Diseño de cargos y funciones ✓ El CAP ✓ El MOF ✓ Cargos y funciones del personal responsable de la ejecución del Plan Operativo ✓ Control de Personal <p>PROCESO DE EJECUCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Proceso de ejecución del Plan Operativo ✓ Flujo de operativo ✓ Sistematización de las operaciones ✓ Protocolos de ejecución ✓ Control del Plan Operativo ✓ Uso de formatos de control ✓ Áreas de control ✓ Etapas de control ✓ Seguimiento 	<p>1- GESTIÓN OPERATIVA I</p>	<p>3 créditos (3 prácticos)</p>	<p>P 96</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

		✓ correctivos				
2.Gestionar los procesos de trazabilidad operativa y seguimiento para asegurar los objetivos de importación y exportación en los negocios internacionales.	Controla el Plan Operativo de su área, según las políticas y objetivos estratégicos de la empresa o negocio y normativa vigente	LA TRAZABILIDAD ✓ Exigencias para el cumplimiento de trazabilidad ✓ Seguimiento al Plan Operativo ✓ Seguimiento de las exportaciones e importaciones ✓ Sistemas de medición ✓ Sistema para la captura de datos ✓ Recorrido de las mercancías ✓ Identificación de la grey market COMPONENTES DE LA TRAZABILIDAD ✓ ORIGEN Materiales Componentes de un producto HISTORIA Proceso aplicado a un producto UBICACIÓN Del producto en cualquier punto de la cadena de abastecimiento TIPOS DE TRAZABILIDAD ✓ Trazabilidad hacia atrás ✓ Trazabilidad hacia adelante	2- GESTIÓN DE TRAZABILIDAD EMPRESARIAL	3 créditos (2 teóricos + 1 practico)	T 32 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Hace uso del sistema de seguimiento aplicando el tipo de trazabilidad requerido para el control del plan operativo					
	Analiza e informa los resultados obtenidos aplicando los procedimientos técnicos utilizados en los planes operativos.					

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Trazabilidad interna GESTIÓN DE LA TRAZABILIDAD ✓ Gestión de la trazabilidad en las exportaciones e importaciones ✓ Partes involucradas en el proceso de trazabilidad ✓ Transportista ✓ Industrial – Productor ✓ Punto de venta ✓ Centro de distribución ✓ Autoridades. 				
3. Elaborar y ejecutar planes de financiamiento internacional analizando las diferentes fuentes de fondos.	Determina las fuentes de fondos internos para financiar las operaciones	<ul style="list-style-type: none"> FUENTES DE FONDOS ✓ Mercados financieros ✓ Sistema financiero nacional ✓ Tipos mercado financiero ✓ Tipo de financiamiento ✓ Financiamiento interno para la empresa ✓ Fuentes de financiamiento ✓ Financiamiento a las exportaciones ✓ Intermediario financiero internacional PLAN DE FINANCIAMIENTO ✓ Objetivos ✓ Diseño ✓ Análisis del plan de inversión ✓ Análisis del flujo de caja ✓ Financiamiento de terceros ✓ Cálculos ✓ Tasas de interés MODALIDADES DE FINANCIAMIENTO ✓ Entidades que regulan el sistema financiero. 	3- FINANZAS INTERNACIONALES	1 (1 práctico)	P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Elabora el Plan de financiamiento para las exportaciones e importaciones					
	Hace uso de las modalidades de financiamiento eligiendo la más ventajosa para su organización.					

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Modalidades de financiamiento internacional para las exportaciones e importaciones ✓ Financiamiento pre embarque ✓ Financiamiento post embarque ✓ Factoring ✓ Leasing ✓ Carta de crédito ✓ Medios y formas de pago internacional. 				
4. Conocer el sistema tributario y laboral nacional e internacional y las normas aplicadas a las operaciones relativas a los tributos y los problemas derivados del derecho del trabajo y el contrato de trabajo en el comercio internacional.	Interpreta las leyes y los tributos respecto de los impuestos	CONCEPTOS BÁSICOS Y MATERIAS <ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistema tributario ✓ Sistema laboral ✓ Estructura tributaria ✓ Persona natural ✓ Persona jurídica ✓ Ley de trabajo ✓ Normatividad DERECHO TRIBUTARIO <ul style="list-style-type: none"> ✓ Interpretación de la ley tributaria ✓ Obligación tributaria ✓ Elementos de la obligación tributaria ✓ Clasificación de la obligación tributaria ✓ Pago, prescripción, compensación y condonación de la deuda tributaria ✓ Determinación de la obligación tributaria ✓ Servicios de impuestos internos DERECHO LABORAL <ul style="list-style-type: none"> ✓ Derecho del trabajo 	4-DERECHO TRIBUTARIO Y LABORAL	3 (2 teóricos + 1 practico)	T 32 P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	Aplica las normas y leyes en materia laboral respetando y reconociendo los derechos de trabajador.					

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Contratos, características constitucionales y legales ✓ Derechos y obligaciones de los trabajadores ✓ La seguridad social ✓ Sistema de pensiones 				
<p>5. relacionar estratégicamente a los colaboradores con la organización, estableciendo las bases necesarias para realizar una planificación óptima del talento humano</p>	<p>Establece el sistema de gestión del talento humano determinando la descripción y el análisis de cargos</p> <p>Aplica el proceso de selección del recurso humano</p> <p>Dirige las actividades del personal a su cargo, de acuerdo a los procedimientos establecidos por la empresa o negocio y normatividad vigente.</p>	<p>REQUERIMIENTO DE TALENTO HUMANO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Planeación de la gestión del talento humano ✓ Métodos de descripción y análisis de cargos ✓ Diseño de carga ✓ Modelos de diseño de cargos ✓ Descripción de funciones ✓ Perfil de los colaboradores <p>GESTION DEL TALENTO HUMANO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestión del talento humano en un ambiente dinámico y competitivo ✓ Sistema de gestión del talento humano ✓ El problema de la satisfacción intrínseca en el cargo <p>PROCESO DE SELECCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Selección de personas ✓ Reclutamiento ✓ Preselección ✓ Selección ✓ Contratación ✓ Inducción <p>DIRECCIÓN DE ACTIVIDADES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Área de recursos humanos ✓ Funciones 	<p>5- GESTION DE TALENTO HUMANO</p>	<p>1 (1 práctico)</p>	<p>P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistematización de funciones ✓ Área de personal operativo ✓ Área de personal administrativo ✓ Sistema de control de personal ✓ Evaluación del desempeño y desarrollo del talento humano ✓ Métodos de evaluación del desempeño ✓ Entrenamiento y desarrollo del personal ✓ Proceso de cambio ✓ Preparación del aprendiz 				
COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS MEDIANTE UNIDAD DIDÁCTICA: SISTEMAS INFORMATICOS DEL COMERCIO EXTERIOR						
CAPACIDADES (De empleabilidad)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
6. Desarrollar los sistemas informáticos modernos para aplicarlos en la gestión y control del comercio exterior.	<p>Conoce los procedimientos informáticos para la gestión y el control del comercio exterior</p> <p>Identifica y opera los sistemas informáticos para uso en aduana</p> <p>Aplica los métodos informáticos en los procedimientos aduaneros de exportación e importación</p>	<p>PROCEDIMIENTOS INFORMÁTICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Uso de los buscadores en internet ✓ Operaciones comerciales virtuales ✓ Software para las exportaciones e importaciones <p>SISTEMAS INFORMÁTICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Uso de los sistemas ofimáticos aplicables a los procedimientos comerciales ✓ La computación aduanera ✓ Sistemas para despachadores de aduana ✓ Sistemas para importadores ✓ Sistemas para exportadores 	6-SISTEMAS INFORMÁTICOS DEL COMERCIO EXTERIOR	3 (3 prácticos)	P 96	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales

		<ul style="list-style-type: none"> ✓ Sistemas para gestión de depósitos en zona franca ✓ Sistemas para agentes de carga internacional ✓ Sistema de presupuestos ✓ Sistema de seguimiento de carpetas <p>APLICA SISTEMAS INFORMÁTICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Consulta de despachos oficializados ✓ Cálculos de almacenaje ✓ Software de gestión para despachantes de aduana ✓ Software para liquidaciones de mercancías ✓ Sistema de seguimiento de temporales ✓ Vuce ✓ Uso de simuladores de operaciones ✓ La clave SOL 				
<p>7. Conocer e identificar expresiones comerciales ligadas al comercio exterior.</p>	<p>Hace uso de terminología y frases comerciales relacionadas al movimiento comercial aduanero</p> <p>Habla y escribe las frases comerciales aplicadas al comercio exterior</p> <p>Aplica la terminología en la elaboración de los documentos como parte de la comunicación comercial.</p>	<p>TERMINOLOGÍA COMERCIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Frases comerciales ✓ Contracciones en inglés ✓ Propositiones ✓ Propositiones de tiempo ✓ Términos comerciales <p>COMUNICACIÓN COMERCIAL</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Verbos irregulares ✓ Plurales ✓ Singular ✓ Diálogo con términos comerciales ✓ Diálogo de operaciones ✓ Diálogo de la ciudad ✓ Terminología comercial ✓ Terminología de la especialidad ✓ Terminología de la documentación de exportaciones e importaciones. 	<p>7- COMUNICACIÓN EN IDIOMA EXTRANJERO II</p>	<p>6 (5 teórico + 1 practico)</p>	<p>T 80 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

PERIODO ACADÉMICO VI

<p>8. Evaluar el comportamiento de las técnicas utilizadas en el área de operaciones y sus nuevas tendencias, visualizando los efectos que podrían tener sobre las organizaciones actuales</p>	<p>.Define el ámbito de la función de operaciones teniendo en cuenta las características de las organizaciones</p>	<p>ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategia y factores de competitividad en el área de operaciones <p>DISEÑO Y GESTIÓN DE LOS SISTEMAS DE PRODUCCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tipología de los sistemas de producción ✓ Análisis de eficacia, eficiencia y productividad ✓ Aspectos estratégicos en la gestión de la tecnología asociada a los procesos productivos <p>CADENA DE SUMINISTROS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Técnicas y herramientas para la gestión de la demanda de bienes y servicios ✓ Gestión de inventarios y almacenes ✓ Gestión de compras y evaluación de proveedores <p>GERENCIA DE OPERACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Análisis de las estrategias de localización y asociatividad de cadenas de producción ✓ Diseño de organizaciones de servicio <p>ESTRATEGIAS DE PLANIFICACIÓN Y PROGRAMACIÓN DE LA PRODUCCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestión de la capacidad de producción ✓ Sistemas de gestión gerencial para la planificación y control de la producción. 	<p>8- GESTIÓN OPERATIVA II</p>	<p>3 (3 prácticos)</p>	<p>P 96</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
	<p>Evalúa el comportamiento futuro de las operaciones teniendo en cuenta la tecnología disponible y el comportamiento de la demanda</p>					
	<p>Representa en forma objetiva los productos o servicios y las características de cada uno de sus componentes</p>					

<p>9- Evaluar y desarrollar los proyectos de inversión para las importaciones y exportaciones determinando la factibilidad</p>	<p>Evalúa el proyecto determinando los resultados económicos y financieros</p> <hr/> <p>Establece técnicamente la sostenibilidad del proyecto de inversión internacional.</p>	<p>EVALUACIÓN DEL PROYECTO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Los estándares internacionales de evaluación del proyecto ✓ La rentabilidad ✓ El VAN ✓ La TIR ✓ Relación Costo Beneficio ✓ Punto de equilibrio ✓ Viabilidad del proyecto <p>IMPACTOS INTERNACIONALES DEL PROYECTO</p> <p>SOSTENIBILIDAD INTERNACIONAL DEL PROYECTO</p>	<p>9-GESTIÓN DE PROYECTOS INTERNACIONALES II</p>	<p>6 (5 teóricos + 1 practico)</p>	<p>T 80 P 32</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>
<p>10. Proponer y aplicar los procedimientos protocolares establecidos para la negociación y suscripción de convenios a nivel nacional e internacional tomando en cuenta sus objetivos estratégicos</p>	<p>Interpreta y aplica con criterio los protocolos, acuerdos y tratados suscritos por el estado peruano.</p> <hr/> <p>Negocia con los proveedores y clientes locales y/o extranjeros, de acuerdo a las propuestas alineadas a los objetivos estratégicos de la empresa.</p>	<p>PROTOCOLO DE LOS ACUERDOS Y CONVENIOS INTERNACIONALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Teoría de la integración ✓ Proceso de integración ✓ Integración económica en el mundo ✓ Convenios y tratados internacionales, bilaterales, regionales y multilaterales ✓ La asociatividad ✓ Características ✓ Formas de asociatividad ✓ Procesos de la asociatividad ✓ Los procesos de integración regional <p>ACUERDOS Y TRATADOS COMERCIALES</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Tratado de comercio internacional ✓ El GATT ✓ OMC ✓ ALADI ✓ ALCA ✓ MERCOSUR ✓ SAI ✓ NAFTA 	<p>10-ACUERDOS Y CONVENIOS INTERNACIONALES</p>	<p>2 (2 prácticos)</p>	<p>P 64</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

		<p>PROCESOS DE NEGOCIACION</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Procesos de negociación con proveedores ✓ Proceso de negociación con clientes ✓ Los ejes de integración, desarrollo y eje de integración sudamericana. 				
<p>11. Formular las estrategias de internacionalización tomando en cuenta la información procesada en el estudio de mercado aplicado y promueve una cultura horizontal cooperativa y potencializa dora de confianza, compromiso motivación de respeto por la dignidad de la persona y la equidad sin discriminación que genera y logra sus objetivos.</p>	<p>Categoriza los resultados del estudio de mercado aplicando las estrategias y ventajas comparativas y competitivas para la internacionalización de la empresa</p> <p>Prepara el plan de internacionalización haciendo uso de los medios estratégicos tomando en cuenta los objetivos de la empresa</p> <p>Ejecuta estrategias de internacionalización del negocio, de acuerdo a los resultados de estudio de mercado, los objetivos comerciales de la empresa y normativa vigente.</p> <p>Reconoce sus fortalezas y debilidades pudiéndolas expresar públicamente, así mismo sabe recibir evaluaciones y recomendaciones de los otros</p> <p>Establece y promueve relaciones de convivencia saludables, la gestión de situaciones de riesgo e incertidumbre y una cultura de la gestión constructiva del conflicto</p>	<p>ANALISIS DE RESULTADOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ La oportunidad de internacionalización ✓ Resultados del estudio de mercado ✓ Productos con demanda internacional ✓ La oferta internacional ✓ Determinación de los objetivos estratégicos para la internacionalización <p>PLAN DE INTERNACIONALIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Objetivos de la internacionalización ✓ Justificación ✓ Técnicas de internacionalización ✓ Empresa multinacional ✓ Estrategias competitivas en el ámbito internacional ✓ Marca Perú ✓ Sierra exportadora ✓ Ruta exportadora ✓ Exporta fácil ✓ Importa fácil ✓ PENX -PLANEX ✓ El plan de internacionalización <p>ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Estrategias e instrumentos de internacionalización ✓ Ferias y misiones. 	<p>11- ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN</p>	<p>3 (3 prácticos)</p>	<p>P 96</p>	<p>Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales</p>

COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS MEDIANTE UNIDAD DIDÁCTICA: COMUNICACIÓN EN IDIOMA EXTRANJERO III						
CAPACIDADES (De empleabilidad)	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	CONTENIDOS	UNIDAD DIDÁCTICA	CRÉDITOS	HORAS (TP y P)	PERFIL DOCENTE
12-Diseñar la organización utilizando la terminología y diálogos comerciales relacionados al mercado internacional	Elabora el organigrama diseñando las áreas, cargos y funciones del personal	ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA YOU AND YOUR COMPANY ✓ Organigrama y funciones de los trabajadores ✓ Áreas de trabajo SOCIALIZACIÓN DE NEGOCIOS TELEPHONE ENGLISH	12-COMUNICACIÓN EN IDIOMA EXTRANJERO III	1 Crédito (1 practico)	P 32	Administrador de Empresas y/o profesional en negocios internacionales
	.Desarrolla diálogos telefónicos y de socialización de negocios					

	<p>Realiza diálogos comerciales relacionados al mercado internacional</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Vocabulario y frases que se utilizan en una conversación telefónica SOCIALIZING ✓ Reglas de etiqueta en las reuniones de negocios BUSINESS MEETINGS ✓ Reuniones de negocios MONEY AND FINANCE ✓ Vocabulario de dinero y finanzas MARKETING MAKING PRESENTATIONS ✓ Cómo realizar una presentación usando multimedia TRAVEL ✓ Tarjeta de embarque – Pasaporte WRITINGS EMAIL ✓ Redactar correos electrónicos MARKETING ✓ Qué es marketing ADVERTISING ✓ Qué es publicidad, ideas para incrementar la publicidad del proyecto de los alumnos INTERNATIONAL TRADE ✓ Documentación de barcos 				
--	---	---	--	--	--	--

COMPETENCIAS PARA LA EMPLEABILIDAD INCORPORADAS COMO CONTENIDO TRANSVERSAL: LIDERAZGO PERSONAL Y PROFESIONAL

CAPACIDADES A FORTALECER	INDICADORES DE LOGRO DE LA CAPACIDAD	ESTRATEGIAS DE REALIZACION	CREDITOS	HORAS (TP y P)
--------------------------	--------------------------------------	----------------------------	----------	----------------

<p>No 11</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Reconoce sus fortalezas y debilidades pudiéndolas expresar públicamente, así mismo sabe recibir evaluaciones y recomendaciones de los otros ✓ Establece y promueve relaciones de convivencia saludables, la gestión de situaciones de riesgo e incertidumbre y una cultura de la gestión constructiva del conflicto 	<p style="text-align: center;">En la UD. ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN Semestre VI</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Establecer Estrategias competitivas en el ámbito internacional para posicionar la marca Perú como líder en el mercado internacional 	<p style="text-align: center;">3 créditos</p>	<p style="text-align: center;">P 48</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 y 05 (periodo académico V) – 02 y 04 (periodo académico VI)</p> <p>OBJETIVO: Fortalecer las capacidades de conducción y gestión del representante legal o gerente independientemente de las de emprendimiento que pueda iniciar.</p> <p>PRODUCTO: Elaborar el Plan de Operaciones y el Proyecto de Inversión.</p>	<p>Estarán relacionadas al nivel de representante legal o gerente de la organización.</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Acompañara al representante legal observando inicialmente cuál es su desempeño y desenvolvimiento como líder de la organización ✓ Debe elaborar el Plan Operativo y el Plan de negocios tomando en cuenta las oportunidades comerciales pauteadas, los requerimientos de equipos, materiales, materias primas, dinero y el recurso humano necesario ✓ Debe observar como se negocian y gestionan con los clientes los procesos de exportación e importación ✓ Debe observar como se gestionan los procesos comerciales con los proveedores. <p>Tomando en cuenta que a este nivel se presentarán situaciones y estrategias secretas, nuestro alumno debe ser discreto y actuar solo hasta</p>	<p style="text-align: center;">5 créditos (5 prácticos)</p>	<p style="text-align: center;">P 160</p>

	<p>donde le faciliten su accionar.</p> <p>Al finalizar debe emitir un informe técnico claro y conciso sobre las acciones desarrolladas, sus aportes y sus logros obtenidos en el desarrollo de las EFSRT además del Plan Operativo y el Proyecto de inversión</p>		
<p>NECESIDADES PEDAGOGICAS DE EQUIPAMIENTO Y AMBIENTES DE APRENDIZAJE:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Suscribir convenio con agencias o empresas exportadoras e importadoras ✓ Las EFSRT se deben realizar en una agencia de aduanas o empresa exportadora o importadora ✓ El docente debe ser de la especialidad de administración de negocios administrador de negocios internacionales ✓ Plan de acción para las EFSRT determinando las estrategias y la calendarización tomando en cuenta las posibilidades de la empresa ✓ Coordinar procedimiento de control y seguimiento de las EFSRT ✓ Asignar docente para el seguimiento <p>PERIODO: Las EFSRT se deben realizar al finalizar el Módulo III</p>			

Los IES podrán incrementar o reducir la cantidad de casilleros que sea necesarios. Entiéndase TP como Teórico – prácticas
Entiéndase P como Prácticas

El formato de plan de estudios debe consignar la unidad de competencia del Catálogo, denominación del módulo, las capacidades técnicas o específicas y de empleabilidad con sus respectivos indicadores de logros, contenidos, unidades didácticas, perfil docente, créditos y horas (Teórico- Prácticas y Prácticas). Adicionalmente, se debe consignar las experiencias formativas en situaciones reales de trabajo por cada módulo, las que deben incluir: capacidades a fortalecer, estrategias de realización, créditos y su equivalente en horas.

Para los programas de estudios que apliquen los enfoques de modalidad de formación dual y formación en alternancia, no se precisan las experiencias formativas en situaciones reales de trabajo.

De organizarse dos o excepcionalmente tres unidades de competencia en un solo módulo, deberá e · enciarse claramente en el presente formato.

