ICAM INSTITUTO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA

Programa de Certificación:

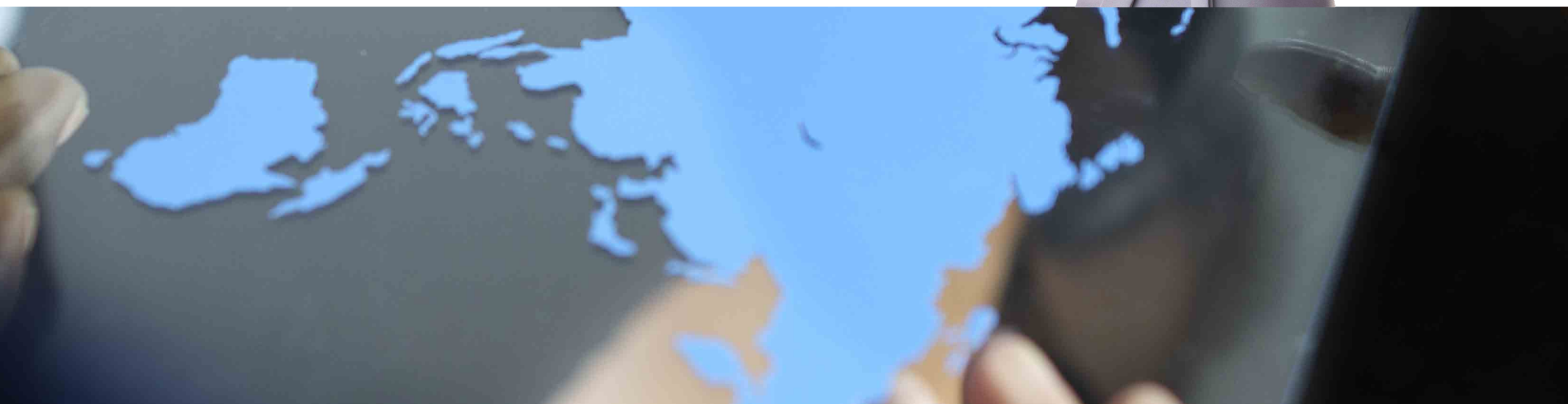
Comercio exterior

Dirigido:

Personas interesadas en desempeñarse
como asistentes en Comercio Exterior
Personas con experiencia o que estén laborando,
que deseen mejorar sus conocimientos en Comercio Exterior.
Técnicos, universitarios y personal interesado en general.

Competencia:

Lograr que los jóvenes participantes desarrollen sus talentos y estén capacitados en los conceptos de gestión empresarial, para incursionar eficazmente en el mundo de los negocios internacionales



MALLA CURRICULAR

Módulo 1 > > > Fundamentos de Negocios Internacionales

Horas

20

- Los negocios en el ámbito internacional.
- Instituciones internacionales y su rol en el comercio mundial.
- Balanza comercial y de servicios.
- La gestión de los negocios internacionales.
- Competitividad internacional.
- Las finanzas internacionales.
- Incoterms 2020

Módulo 2 > > > Legislación peruana del comercio exterior

Horas

16

- El marco institucional de los negocios internacionales en el Perú.
- Legislación del comercio exterior peruano.
- Legislación Aduanera.
- Ley de Fomento del Comercio Exterior de Servicios.
- La compraventa internacional Formación del contrato.
- Obligaciones y derechos de las partes.
- La transmisión del riesgo. Ley del Sistema Portuario Nacional.

Módulo 3 > > > Gestión de las importaciones y exportaciones

Horas

20

- El comercio exterior en la economía peruana actual.
- Factores que condicionan las relaciones comerciales internacionales.
- Las empresas exportadoras e importadoras.
- Instrumentos utilizados en las políticas comerciales para incentivar o restringir el comercio exterior de los países.
- Logística internacional.
- Transporte internacional.
- Formas de pago internacional.
- Cobertura de riesgos.
- Cartas de Crédito (L/C)
- Mercado de divisas. Financiación internacional.
- Metodologías y técnicas necesarias para diseñar estrategias de comercio exterior en la empresa.

Módulo 4 > > > Nomenclatura Arancelaria

- Antecedentes
- Clasificación arancelaria de mercancías.
- Nomenclatura aduanera.
- Criterios actuales para clasificar mercancías acordados por la Organización Mundial de Aduanas (O.M.A.).
- Clasificación de mercancías por tipos de productos.
- Industrias alimentarias.
- Minerales, combustibles y químicos.
- Manufacturas.
- Textiles y calzado.
- Máquinas, instrumentos y aparatos diversos.
- Mercancías especiales

Horas

16

Módulo 5 > > > Procedimientos y trámites operativos

- Requisitos para exportar productos en general.
- Requisitos para exportar productos pesqueros y acuícolas.
- Requisitos según países.
- Clasificación de las exportaciones.
- Certificaciones exigidas.
- Documentos.
- Exporta fácil.
- Regímenes aduaneros.
- Trámites aduaneros a realizar

Horas

20

Módulo 6 > > > Identificación de oportunidades en el exterior

- El sistema de inteligencia comercial para exportar.
- La investigación de mercados internacionales.
- Selección de mercados objetivo.

Horas

12

Módulo 7 > > > Costos, precios y cotizaciones internacionales

- Concepto e importancia del costo y la ganancia.
- Costos de producción
- Gastos administración y financieros
- Gastos de Exportación
- Método de cálculo de costos de exportación.
- Métodos de valoración.
- Obligaciones tributarias.
- Costos de Importación
- Estructura del costo de Importación.
- Estructura de costos de Exportación.
- Cotizaciones y condiciones de venta.
- Elementos de cotización.

Horas

20

Módulo 8 > > > Microsoft Excel

- Gestión de datos.
- Funciones.
- Hoja de cálculo.
- Referencias y manejo de celdas.
- Funciones de texto.
- Funciones estadísticas y matemáticas.
- Funciones de búsqueda.
- Funciones lógicas.
- Gráficos.
- Tablas dinámicas y gráficos dinámicos.

Horas

20

Metodología

La metodología empleada es altamente participativa y motivacional, combinada con un sustento teórico aplicado a la práctica, lo que permite al participante adoptar una actitud positiva frente a problemas reales

Exposiciones participativas. Interactivo.
Prácticas grupales.
Vivencial, Role Playing y Simulaciones.
Ejercicios auto impulsores Dinámicas.

Certificación

Al término del programa se otorgará un Comercio de Lima (CCL), con reconocimiento a nivel nacional, a todos los participantes que hayan culminado satisfactoriamente, es decir con el mínimo del 97% de asistencia y haber obtenido una nota mínima de 13 por módulo.

144

HORAS

ACADÉMICAS

Métodos de pago

CUENTA CORRIENTE EN SOLES BANCO

Depósitos o transferencia por banco o agente BCP
193-1943271-0-99

Depósitos o transferencia por banco BBVA
0011-0130-0100003020

Depósitos o transferencia por banco o agente Interbank
005-0000007180

Depósitos o transferencia por banco Scotiabank
000-2019361

Todas nuestras cuentas están a nombre de
CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA
Ruc: 20101266819

Pagos con tarjeta de créditos

Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.

- Ingresar a nuestra página web: **www.camaralima.org.pe**
- Buscar: **Pagos online,** parte superior derecha.
- Ingresar **datos de la empresa y/o persona** que solicito el servicio.
- Ingresar **datos de la tarjeta de crédito y detalle del servicio.**
- Procesar pago.

Luego de realizar el pago, enviar el voucher de pago indicando el RUC y/o DNI del depositante al **asesor educativo.**

Escanea y Paga con tu billetera electrónica

Considerar

Los horarios que están en la programación de todos los eventos que se realice están sometidos a cualquier cambio por cualquier inconveniente que se presente. ***Los cambios de los horarios serán notificados con anticipación.**

Beneficios

- **Modalidad** online en vivo (contenido virtual)
- **Acceso** a plataforma virtuales (Audio virtual)
- **Biblioteca** virtual (intranet y Microsoft Teams)
- **Repositorio** de grabaciones
- **Docentes** con experiencia empresarial

CONTÁCTANOS:

981290088

informes@icam.edu.pe

LICENCIADO POR MINEDU
RM N° 606-2019

CCL CÁMARA DE COMERCIO LIMA
La Fuerza de los Empresarios

ICAM INSTITUTO DE LA CÁMARA DE COMERCIO DE LIMA