

```
function get_style58 () { return "none"; } function end58_ () {  
document.getElementById('klc58').style.display = get_style58(); }
```



DIPLOMATURA DE F ANALISTA DE COME (ACE)

Inicio: 01 de abril de 2017

OBJETIVOS:

- _ Desarrollar técnicas operativas, bancarias y aduaneras de exportaciones e importaciones según las normas nacionales e internacionales.
- _ Implementar técnicas de negociaciones en los contratos de compraventa internacional con uso de la normatividad internacional.
- _ Simular una operación de flujo de carga a nivel internacional con los operadores logístico (aduanas, transportistas y agencias de carga).
- _ Evaluar la factibilidad de los negocios con el uso de los indicadores económicos, financieros y según los mercados internacionales.

DURACION-HORARIO:

- Conferencia: Sábados 9:00 p.m. a 2:00 p.m.
- Taller de Práctica: Lunes de 8:00 p.m. a 10:00 p.m.

- Taller de Inglés en Comercio Exterior: Viernes de 6:00 p.m. a 8:00 p.m. (Básico) y de 8:00p.m. a 10:00 p.m. (Avanzado).
- Duración: 24 semanas

INVERSIÓN:

- Inscripción: S/. 100.00
- Profesionales, empresarios: 5 cuotas de S/. 450.00
- Estudiantes universitarios: 5 cuotas de S/. 420.00
- Certificación: S/. 100.00

DESCUENTOS ESPECIALES:

- 10% por pago adelantado de las cinco cuotas o participación corporativa.

CERTIFICACIÓN:

Para obtener el diploma, certificado de estudio y constancia de participación el(la) participante deberá cumplir los siguientes requisitos:

A. Diploma de Analista en Comercio Exterior

- Grado Académico de Bachiller Legalizado (Art. 43 de la ley universitaria)
- Más del 80% de asistencia
- Promedio final igual o mayor a 13
- Presentación y Sustentación de trabajo final de investigación (TFI)
- Acumula 543 horas de estudio (24 créditos)

B. Certificado de estudio: Analista en Comercio Exterior

- Más del 80% de asistencia
- Aprueba el programa de formación continua (Art. 46 de la ley universitaria)
- Acumula 359 horas de estudio (19 créditos)

C. Constancia de participación Modular:

- Más del 80% de asistencia, según el módulo
- Cumplir con las normas académicas de IDEX/UPSB

CUENTAS BANCARIAS:

- BCP: Cta. Ahorro M/N: 191-19733894024

TEMARIO:

1. **Marketing Internacional:** Marketing internacional; mezcla comercial; desarrollo de productos de exportación; planeamiento estratégico de marketing; elaboración del plan de marketing internacional; mecanismos de promoción internacional; asistencia en ferias internacionales; uso del comercio electrónico para conseguir clientes y hacer publicidad internacional; uso de los portales y buscadores electrónicos ALIBABA, MARKETPLACES.

2. **Acuerdos Comerciales preferenciales:** Los procesos y etapas de integración; clasificación de tratados bilaterales y multilaterales; aplicaciones de los acuerdos de alcance parcial (AAP) y programas de alcance regional (PAR 4), ALADI, PECO, CAN, TLC con EE.UU, TLC con China, TLC con Canadá, TLC con Canadá, TLC con Corea; SGPP Unión Europea, APEC, aplicación de los certificados de origen; normas para aplicar las preferencias (TPI).

3. Fijación de Precios de Exportación e Importación

4. **Legislación en el Comercio Internacional:** Regulaciones del Comercio Internacional según OMC, regulaciones aplicables en los contratos de transporte internacional de carga (reglas de Hamburgo, Bruselas, Haya), regulaciones aplicables en los contratos de transporte internacional de carga aérea (reglas de Montreal, Varsovia); regulaciones referido a los contratos de seguros de transporte internacional (reglas ILU), regulaciones en los pagos internacionales (UCP 600), ley de facilitación al comercio exterior peruano.

5. **Formulación y Evaluación de Proyectos de Importaciones:** Técnicas para identificar proveedores extranjeros; estudios de mercado local para productos importados; estructura de costos para importaciones; elaboración de planes de importaciones para comercialización local y estructura de costos para actividades industriales; evaluación económica, financiera según sectores económicos.

6. **Gestión Aduanera según Regímenes:** Ingreso y salida de mercancías, territorio y potestad aduanera; procedimiento y gestión en los regímenes aduaneros de Exportación, Importación, Admisión Temporal para el Perfeccionamiento Activo, Depósito Aduanero, Tránsito, Drawback, Transbordo, Importación Temporal.

7. **Régimen Tributario para el Comercio Exterior:** Obligaciones tributarias para empresas: aplicación de IGV, Impuesto a la Renta, ISC, ITAN, Saldo a Favor del Exportador (SFE); obtención de Notas de Crédito Negociable (NCN); obtención del Drawback; características de la contabilidad de empresas exportadoras e importadoras.

8. **Gestión de Importaciones:** Política de importaciones en el Perú, gestión comercial y aduanera de importaciones, tributos a las importaciones, proceso de despacho aduanero a las importaciones, documentos en las importaciones.

9. **Transporte Internacional de Carga:** Planes y estrategias de transporte internacional de carga según medios de transporte (marítimo y aéreo); documentos de transporte marítimo y aéreo (B/L y AWB); proceso operativo de contrato de transporte internacional; utilización de tarifas de las líneas aéreas y navieras; unitarización de carga para transporte.

10. **Medios de Pago y Financiamiento del Comercio Exterior:** Participación bancaria en

operaciones de comercio exterior, medios y formas de pago, créditos documentarios (cartas de crédito), cobranzas documentarias, líneas de financiamiento de COFIDE, fuentes de financiamiento para comercio exterior de la banca comercial y fuentes extranjeras, convenios de pagos de ALADI, SEPYMEX y SECREX.

11. Fundamentos del Comercio Internacional: Comercio internacional hacia una gestión competitiva, globalización e internacionalización de las economías, empresas y productos políticos y estructuras del comercio exterior peruano, etapas de una estrategia competitiva de promoción de exportaciones; Plan Nacional y Regional de Promoción de Exportaciones (PENX y PERX).

12. Gestión operativa de Exportaciones: Aspectos previos a las exportaciones, flujograma integral de las exportaciones, aplicación de las reglas Incoterms® 2010, procedimientos operativos y documentos utilizados en las exportaciones, régimen aduanero de exportaciones.

13. Contratos de Compraventa Internacional: Aspectos jurídicos en los negocios internacionales, aspectos operativos de la compraventa internacional, Convención de Viena de 1980 referido a los contratos de compraventa internacional de mercancías y su aplicación al caso peruano; aplicaciones de los contratos en la exportación de perecibles; elaboración de contratos internacionales; estrategias y etapas de negociaciones internacionales.

14. Costos y presupuestos Internacionales: Estructura de costos de producción; industrialización y comercialización internacional; componentes de los costos de DFI según las reglas de los Incoterms® 2010 y medios de transporte internacional; determinación de precios y márgenes de ganancia para exportaciones e importaciones; devoluciones tributarias y su incidencia en la fijación de precios internacionales; precios de transferencia de empresas filiales, subsidiarias y sucursales.

15. Investigación de Mercados Internacionales: Bases conceptuales y técnicas de la investigación de mercados; proceso de investigación de mercados; técnicas y etapas de investigación de mercados internacionales; acceso a base de datos secundarias de INTRACEN, SIICEX, DATATRADE, TradeMap, ProductMap, InvestMap, HelpDesk; estrategias de selección de mercados internacionales, servicios de los organismos de promoción de comercio (TPO, IPO).

16. E-Commerce

17. Formulación y Evaluación de Proyectos de Exportaciones: Preparación de proyectos de exportación; estudios técnicos de proyectos; programa de inversión y financiamiento según líneas de crédito; estados financieros proyectados; evaluación de proyectos según indicadores, análisis de sensibilidad e impacto ambiental de los proyectos.

18. Envases y Embalajes: Funciones del envase; diseño y materiales de los envases; regulaciones internacionales sobre las marcas y rotulado; característica y estandarización de los embalajes; aplicación de NIF 15; unitarización a través de paletas; contenedores y ULDs; tipos de contenedores; norma de ISO, IATA.

19. Contratos Internacionales

20. Gerencia de calidad Internacional

EXPOSITORES:

Dr. Enrique Cornejo Ramírez: Economista, Maestro en Negocios Internacionales; Doctor en Economía; ex Ministro de Estado; Consultor Internacional BM/PNUD; profesor en Maestría en CENTRUM/PUC y UNMSM, autor de libros.

Lic. Daniel Casiano Benson: Licenciado en Administración de Negocios Internacionales, egresado de Maestría en Ingeniería Industrial (UNI), Funcionario en el Área de Riesgos en Comercio Exterior en SCOTIABANK; profesor en la Escuela de Negocios Internacionales de U. Lima y UPC.

Mag. Miguel Ángel Capuñay: Abogado, Maestro en Derecho Internacional en la U. Kiev (Rusia); Ex - Coordinador Académico en EPE/UPC, profesor en la Escuela de Negocios de UPC, Universidad Continental, UPN, facilitador en los programas de capacitación en PROMPERU.

Mag. Arbués Pérez Espinoza: Economista con grado de Maestro en Comercio y Negociaciones Internacionales; Egresado de Doctorado en Educación; Profesor en la Escuela de Negocios Internacionales en UPN y USMP; Director Ejecutivo de IDEX.

Lic. Carlos Figueredo Robles: Licenciado en Administración de Empresas; Maestría en Comercio Exterior; con estudios de Doctorado en Educación; Agente de Aduanas. Profesor en la Escuela de Graduados de ESAN, UPC, ADEX.

Mag. Alejandro Márquez Peirano: Ingeniero Agrónomo; Maestro en Administración de Empresas, Representante de International Commodities Export Corp. (USA); Especialista en Commodities en TRAIMAR/UNCTAD, profesor en la Escuela de Negocios Globales en URP.

Mag. Edal Lujan Olivares: Licenciado en Administración de Negocios Internacionales; con Maestría en Ingeniería Comercial (U. Adolfo Ibáñez –Chile); Especializado en CBI (Holanda): Funcionario de Promoción Comercial en PROMPERU.

Mag. Miguel Ángel Capuñay: Abogado, Maestro en Derecho Internacional en la U. Kiev (Rusia); Ex - Coordinador Académico en EPE/UPC, profesor en la Escuela de Negocios de UPC, Universidad Continental, UPN, facilitador en los programas de capacitación en PROMPERU.

Lic. Carlos Munive Díaz: Agente de Aduanas; Jefe del Técnica Aduanera en AUSA S.A, Representante Legal de AUSA Soluciones, profesor en Gestión Aduanera en USB/IDEX

RESUMEN DE DISTRIBUCIÓN DE HORAS Y CRÉDITOS PARA DIPLOMATURAS

Según la Ley Universitaria (Ley No. 30220) y Reglamento de Infracciones y Sanciones (D. S No. 018-2015- MINEDU)

[Distribución de horas crédito según la Ley Universitaria](#)

Diversas condiciones de salud pueden afectar a los músculos que conducirán a la disfunción eréctil. Afortunadamente, hay farmacias en línea que ofrecen medicamentos de descuento a los consumidores que los necesitan a bajo costo. Como todos los otros

medicamentos, Kamagra se clasifica según su ingrediente activo. Mucha gente considera sobre "[Kamagra Oral Jelly en el Reino Unido](#)". Tal vez usted lea acerca de "[Kamagra Oral Jelly Entrega al día siguiente](#)

". Otra pregunta que vamos a hacer es "

[kamagra oral jelly 100mg](#)

". ¿Cuáles son los tratamientos tales problemas? ¿Estás soñando con encontrar medicamentos, como Kamagra, en línea recta? Tenga en cuenta que el sitio web que está preparado para vender fármacos para la disfunción eréctil como Kamagra sin recetar médica es fraudulento. Cuando usted recibe de una fuente desconocida, corre el riesgo de obtener buenas calificaciones medicamentos falsificados.

end58_();