

DIPLOMADO EN
**EXPORTACIÓN
E IMPORTACIÓN**



Certifica:
Cámara de Comercio de Lima

AFILIADOS A LA

RECLA

Red de Educación Continua
de Latinoamérica y Europa

INTRODUCCIÓN

El Diplomado en Exportación e Importación ofrece una formación integral sobre el comercio exterior, adaptada a los retos y oportunidades de la era digital. A lo largo del programa, los participantes adquirirán conocimientos sobre normativas, logística, gestión aduanera, marketing internacional y financiamiento, complementados con el uso de herramientas tecnológicas y digitales que permiten optimizar los procesos de exportación e importación. El enfoque vanguardista del diplomado busca preparar a los profesionales para enfrentar un entorno global cada vez más competitivo y tecnológico.



NUESTRO COMPROMISO

Nos comprometemos a brindarte una experiencia de aprendizaje excepcional que va más allá de las habilidades técnicas. Nuestro enfoque está en ayudarte a desarrollar competencias prácticas que te diferencien en el mundo profesional.

VALOR AGREGADO

Este diplomado se destaca por su enfoque práctico y actualizado, integrando tecnologías como la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), herramientas de inteligencia comercial y estrategias de e-commerce. Los participantes aprenderán a manejar las últimas tendencias y avances en logística, marketing digital y financiamiento, asegurando que sus negocios no solo cumplan con las normativas, sino que se posicionen de manera competitiva en el mercado global.

DIRIGIDO A

- Empresarios, ejecutivos y profesionales interesados en ingresar o expandir sus operaciones en mercados internacionales.
- Consultores y asesores de comercio exterior que busquen actualizarse en las nuevas tendencias y tecnologías.
- Profesionales de áreas afines a la logística, finanzas, marketing, y gestión aduanera que deseen adquirir conocimientos sobre exportación e importación.



OBJETIVOS

- Dominar las normativas y procesos de exportación e importación en Perú, integrando aspectos legales, comerciales y aduaneros.
- Aplicar tecnologías y herramientas digitales que optimicen la gestión logística y comercial en el comercio exterior.
- Diseñar estrategias comerciales y de marketing internacional, adaptando productos y servicios a las exigencias de los mercados globales.
- Gestionar eficientemente los costos y financiamiento, mejorando la competitividad en la oferta exportable e importable.
- Integrar el ecommerce y marketing digital como herramientas clave para la expansión de mercados y la internacionalización de empresas.

TEMARIO

Módulo 1: Marco Normativo y Tecnología en el Comercio Exterior

- Globalización del comercio internacional y OMC
- Legislación peruana de comercio exterior
- Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y herramientas digitales
- Normativa de exportación e importación

Módulo 2: Estrategias de Internacionalización y Marketing Digital

- Proceso de internacionalización empresarial
- Investigación de mercados internacionales
- Estrategias de marketing digital, Inteligencia Artificial y e-commerce
- Promoción de productos en ferias internacionales y plataformas virtuales

Módulo 3: Gestión Logística y Operativa en Exportación e Importación

- Selección de medios de transporte y operadores logísticos
- Tipos de contenedores y consolidación de carga
- Gestión de costos logísticos y seguros internacionales
- Documentación y operativa en el comercio exterior

Módulo 4: Gestión Aduanera y Tributación Internacional

- Regímenes aduaneros de importación y exportación
- Terminología y proceso de despacho aduanero
- Gestiones con SUNAT: Operadores de comercio exterior y documentación requerida
- Control aduanero y fiscalización
- Tributación en el comercio exterior

Módulo 5: Finanzas y Gestión de Costos en Exportación e Importación

- Medios de pago y financiamiento en el comercio exterior
- Costos y gastos en exportaciones e importaciones
- Fuentes de financiamiento en Perú para comercio exterior
- Estrategias financieras para la competitividad internacional

Módulo 6: Desarrollo Competitivo de la Oferta Exportable

- Adaptación de productos y servicios para la exportación
- Normas técnicas y requisitos de acceso a mercados internacionales
- Mejora de la competitividad de la oferta exportable

PLANA DOCENTE

Juan Mayorga

Especialista en Regímenes Aduaneros

Economista con un Postgrado en Gerencia Internacional. Amplia experiencia cumpliendo cargos como líder de la División de Regímenes Aduaneros Especiales en la Aduana del Aeropuerto Internacional "Jorge Chávez" y Líder del Equipo de Estudios de Valor en Aduanas en la Subdivisión de Valoración de la Dirección General de Aduanas – MEF.

César Gamarra

Líder Corporativo de Logística e Infraestructuras

Licenciado en Administración de Empresas con una Maestría en Gestión de Operaciones y Servicios Logísticos. Especialista en logística integral, planificación de la demanda y gestión de almacenes. Cuenta con más de 10 años de experiencia liderando áreas de logística, infraestructura y abastecimiento en empresas transnacionales de sectores como transporte, manufactura, servicios y consumo masivo de alimentos.

Ha ocupado roles de liderazgo como líder Corporativo de Logística e Infraestructura, gestionando compras, inventarios, contratos y desarrollo de proyectos de infraestructura. También se desempeña como docente en formación continua, dictando cursos especializados en logística, almacenes, transporte y distribución en instituciones reconocidas donde ha recibido reconocimientos por su desempeño docente.

Ha liderado proyectos clave como la implementación de un ERP y el desarrollo de alianzas estratégicas con proveedores internacionales.

Edwin Grande

Director General BSG Institute (Lima, Bogotá, Santiago, México)

Especialista en Comercio Exterior. Licenciado en Administración de Negocios Internacionales con especialidad en Relaciones Internacionales.

Magíster en Marketing y Negocios Internacionales. Certificado en Cultural Awareness: Relaciones Interculturales en Negocios Globales por Massachusetts Institute of Technology (MIT). Posgrado en E-Marketing por ESAN Graduate School of Business. Postgrado en Marketing Estratégico y Análisis del Consumidor - UPC. Certificado en Enseñanza y Aprendizaje en Educación Superior por Laureate International Universities. Catedrático con más de 10 años de experiencia en Pregrado y Posgrado en diversas universidades. Consultor en Negocios Internacionales - Cámara Peruana de Comercio Exterior (CAMEX).

CRONOGRAMA

| MÓDULO 1 | MÓDULO 2 | MÓDULO 3 | MÓDULO 4 | MÓDULO 5 | MÓDULO 6 |
|--|---|--|---|---|--|
| JUAN MAYORGA | EDWIN GRANDEZ | CÉSAR GAMARRA | JUAN MAYORGA | CÉSAR GAMARRA | EDWIN GRANDEZ |
| Marco Normativo y Tecnología en el Comercio Exterior | Estrategias de Internacionalización y Marketing Digital | Gestión Logística y Operativa en Exportación e Importación | Gestión Aduanera y Tributación Internaciona | Finanzas y Gestión de Costos en Exportación e Importación | Desarrollo Competitivo de la Oferta Exportable |
| Sesión 1 martes, 19 de agosto | Sesión 6 jueves, 4 de septiembre | Sesión 11 martes, 23 de septiembre | Sesión 16 jueves, 9 de octubre | Sesión 21 martes, 28 de octubre | Sesión 26 jueves, 13 de noviembre |
| Sesión 2 jueves, 21 de agosto | Sesión 7 martes, 9 de septiembre | Sesión 12 jueves, 25 de septiembre | Sesión 17 martes, 14 de octubre | Sesión 22 jueves, 30 de octubre | Sesión 27 martes, 18 de noviembre |
| Sesión 3 martes, 26 de agosto | Sesión 8 jueves, 11 de septiembre | Sesión 13 martes, 30 de septiembre | Sesión 18 jueves, 16 de octubre | Sesión 23 martes, 4 de noviembre | Sesión 28 jueves, 20 de noviembre |
| Sesión 4 jueves, 28 de agosto | Sesión 9 martes, 16 de septiembre | Sesión 14 jueves, 2 de octubre | Sesión 19 martes, 21 de octubre | Sesión 24 jueves, 6 de noviembre | Sesión 29 martes, 25 de noviembre |

**INICIO:**

Martes, 19 de agosto

FIN:

Martes, 25 de noviembre

**FRECUENCIA:**

Martes y jueves, de
08:00 p.m. a 11:00 p.m.

**DURACIÓN:**

120h académicas (de 45min. cada una)

**MODALIDAD:**

Online en vivo – Plataforma TEAMS

**INVERSIÓN:**

Tarifa regular: S/ 3100

Socio CCL: S/ 2300

**CERTIFICACIÓN DIGITAL:**

A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

MÉTODOS DE PAGO

• Depósitos o transferencia Cuenta corriente en soles banco



Banco o agente BCP
193-1943271-0-99



Banco o agente Interbank
005-0000007180



Banco BBVA
0011-0130-0100003020



Banco Scotiabank
000-2019361

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

• Tarjeta de crédito Podrá realizar sus pagos con rapidez y total seguridad.



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

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



Exclusivo para VISA

Hasta 6 cuotas sin intereses con tus tarjetas de crédito BBVA y 12 cuotas con BCP.

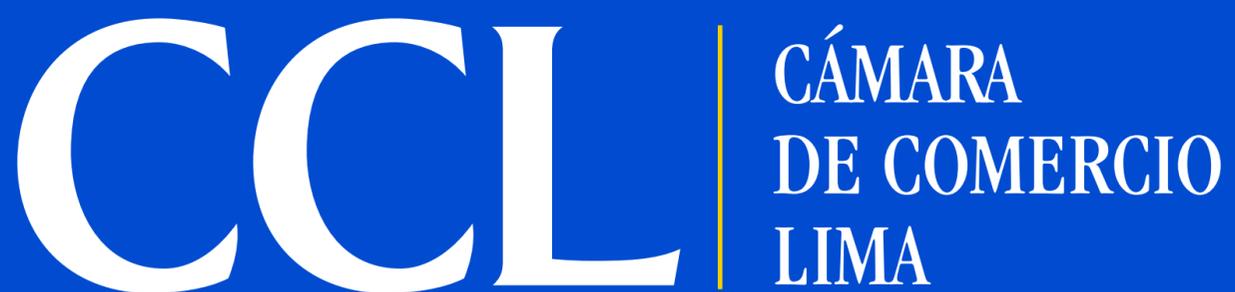
Preguntar por términos y condiciones.

• Billetera electrónica Escanea y paga



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.**



| CONTACTANOS

Lima ✉ programasccl@camaralima.org.pe ☎ 994 250 942

Provincias ✉ cclprovincias@camaralima.org.pe ☎ 981 237 156