CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA

DIPLOMADO

Exportación e importación

CERTIFICA: Cámara de Comercio de Lima

Índice

- ¿Por qué elegir este diplomado?
- Beneficios Exclusivos
- ¿A quién está dirigido?
- ¿Qué lograrás al finalizar el diplomado?
- Estructura curricular
- Expositores
- Cronograma
- Datos del curso
- Métodos de pago

REGRESAR

↘ ¿Por qué elegir este diplomado?

En el panorama comercial del año actual, las fronteras físicas se han difuminado por completo ante la acelerada digitalización y la automatización de los procesos aduaneros. Sin embargo, operar en el comercio exterior bajo metodologías tradicionales o desconociendo las normativas vigentes expone a las empresas a sobrecostos logísticos, costosas retenciones en aduanas y la pérdida de valiosas oportunidades internacionales. Ya no basta con saber despachar mercancía; el mercado global exige dominar la inteligencia comercial y las plataformas digitales para asegurar un flujo constante y rentable de importación y exportación.



Este diplomado de la Cámara de Comercio de Lima ofrece una formación de vanguardia, diseñada específicamente para **transformar la incertidumbre operativa en una ventaja competitiva de alto rendimiento**

A través de un enfoque eminentemente práctico, asimilarás de forma integral el manejo de la Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE), la tributación internacional, el e-commerce transfronterizo y las estrategias financieras de mitigación de riesgos. Blinda tu cadena de suministro, reduce drásticamente los costos de pauta y fletes, y posiciona tu marca con solvencia en los mercados más competitivos del planeta.

REGRESAR

Beneficios Exclusivos

Certificación de Respaldo Gremial Líder:

Certificado digital formal otorgado a nombre de la Cámara de Comercio de Lima, el gremio empresarial más importante del país que consolida y eleva el estatus internacional de tu perfil profesional.

Inmersión Tecnológica Avanzada: Formación adaptada a las macrotendencias actuales del comercio exterior mediante el uso estratégico de la VUCE, herramientas de Inteligencia Artificial para el análisis de mercados y plataformas avanzadas de e-commerce.

Plana Docente de Elite Aduanera y Corporativa: Clases dirigidas en exclusiva por líderes de la Dirección General de Aduanas (MEF), directores globales de institutos internacionales de negocios y gerentes corporativos con amplia trayectoria en la cadena de suministro transnacional.

Metodología de Aplicación Inmediata al ROI: Enfoque basado en el desarrollo activo de ejercicios y análisis de casos reales bajo la guía de los expertos, asegurando la adquisición de competencias operativas listas para impactar en la rentabilidad de tu empresa desde el primer día.

REGRESAR

¿A quién está dirigido?

Este diplomado de alta especialización en comercio exterior se dirige estratégicamente a:

Empresarios, ejecutivos y dueños de negocios interesados en expandir sus operaciones actuales, mitigar riesgos en fletes o ingresar con éxito y seguridad a los mercados internacionales.

Consultores, asesores y especialistas en comercio exterior que requieran actualizarse a fondo en las normativas aduaneras, regímenes especiales y herramientas tecnológicas vigentes.

Profesionales de las áreas de logística, finanzas, marketing y gestión aduanera que busquen una visión multiplataforma y unificada que les permita escalar a puestos de alta gerencia global.



REGRESAR

¿Qué lograrás al finalizar el diplomado?



- **Dominar con precisión las normativas y procesos** de importación y exportación en el Perú, integrando de manera estratégica los aspectos legales y aduaneros ante la SUNAT.

- **Optimizar la gestión logística y comercial** mediante el uso operativo de tecnologías digitales y la plataforma VUCE.

- **Diseñar estrategias de marketing internacional** adaptadas a las exigencias globales, aprovechando las herramientas de Inteligencia Artificial y el e-commerce para la expansión de mercados.

- **Gestionar eficientemente los costos, fletes y seguros internacionales,** estructurando ofertas exportables e importables altamente competitivas.

- **Seleccionar los medios de pago y fuentes de financiamiento idóneos** en el mercado peruano, garantizando la liquidez y salud financiera de tus operaciones transfronterizas.

REGRESAR



Estructura curricular

MÓDULO 1

Marco Normativo y Tecnología en el Comercio Exterior

- **Sesión 1:** Globalización del comercio internacional, estructura y políticas de la OMC.
- **Sesión 2:** Legislación peruana vigente aplicada al comercio exterior.
- **Sesión 3:** Ventanilla Única de Comercio Exterior (VUCE) y uso de herramientas digitales operativas.
- **Sesión 4:** Normativa y reglamentos técnicos de exportación.
- **Sesión 5:** Normativa, restricciones y procesos formales de importación.

MÓDULO 2

Estrategias de Internacionalización y Marketing Digital

- **Sesión 6:** Proceso estratégico de internacionalización empresarial y modelos de entrada.
- **Sesión 7:** Investigación avanzada de mercados internacionales e inteligencia comercial.
- **Sesión 8:** Estrategias globales de marketing digital, Inteligencia Artificial aplicada y e-commerce.
- **Sesión 9:** Promoción comercial, participación en ferias internacionales y uso de plataformas virtuales.
- **Sesión 10:** Taller de aplicación de estrategias comerciales de expansión internacional.

REGRESAR

MÓDULO 3

Gestión Logística y Operativa en Exportación e Importación

- **Sesión 11:** Selección técnica de medios de transporte internacional y operadores logísticos.
- **Sesión 12:** Tipos de contenedores, cubicaje y procesos de consolidación de carga.
- **Sesión 13:** Gestión analítica de costos logísticos y contratación de seguros internacionales.
- **Sesión 14:** Documentación crítica, contratos internacionales y operativa en el comercio exterior.
- **Sesión 15:** Auditoría operativa de la cadena de suministro global y control de tiempos.

MÓDULO 4

Gestión Aduanera y Tributación Internacional

- **Sesión 16:** Regímenes aduaneros aplicados a la importación y exportación.
- **Sesión 17:** Terminología técnica aduanera y flujo del proceso de despacho.
- **Sesión 18:** Gestiones formales ante la SUNAT: Operadores de comercio exterior y documentación requerida.
- **Sesión 19:** Mecanismos de control aduanero, fiscalización concurrente y posterior.
- **Sesión 20:** Tributación en el comercio exterior, cálculo de derechos arancelarios y convenios internacionales.

REGRESAR

MÓDULO 5

Finanzas y Gestión de Costos en Exportación e Importación

- **Sesión 21:** Medios, formas de pago internacionales y financiamiento en el comercio exterior.
- **Sesión 22:** Estructuración y matrices de costos y gastos en exportaciones.
- **Sesión 23:** Estructuración de costos en importaciones y determinación del precio de venta.
- **Sesión 24:** Fuentes de financiamiento en el Perú e incentivos financieros para el comercio exterior.
- **Sesión 25:** Estrategias financieras avanzadas para la competitividad internacional del negocio.

MÓDULO 6

Desarrollo Competitive de la Oferta Exportable

- **Sesión 26:** Adaptación de productos, adecuación de empaques y servicios para la exportación.
- **Sesión 27:** Normas técnicas internacionales, certificaciones y requisitos de acceso a
- mercados de destino.

  Sesión 28: Estrategias de mejora de la competitividad de la oferta exportable.
- **Sesión 29:** Gestión de la calidad internacional e innovación en la cadena de valor.
- **Sesión 30:** Dinámica Integradora, Presentación de Proyectos y Retroalimentación Personalizada: Taller final netamente práctico donde los participantes sustentarán un caso integral de importación o exportación estructurado a lo largo del programa, recibiendo una auditoría y feedback de nivel experto por parte de la plana docente.

REGRESAR

Expositores



Juan Mayorga

Líder en la Dirección General de Aduanas - MEF

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 Infraestructura

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.

Actual Gerente Comercial en una conocida empresa de rubro industrial.



Edwin Grandez

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

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. Director General BSG Institute (Lima, Bogotá, Santiago, México). Consultor en Negocios Internacionales - Cámara Peruana de Comercio Exterior (CAMEX).

REGRESAR

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 Internacional	Finanzas y Gestión de Costos en Exportación e Importación	Desarrollo Competitivo de la Oferta Exportable
Sesión 1 Jueves 07 ene	**Sesión 6** Martes 26 ene	**Sesión 11** Jueves 11 feb	**Sesión 16** Martes 02 mar	**Sesión 21** Jueves 18 mar	**Sesión 26** Jueves 08 abr
Sesión 2 Martes 12 ene	**Sesión 7** Jueves 28 ene	**Sesión 12** Martes 16 feb	**Sesión 17** Jueves 04 mar	**Sesión 22** Martes 23 mar	**Sesión 27** Martes 13 abr
Sesión 3 Jueves 14 ene	**Sesión 8** Martes 02 feb	**Sesión 13** Jueves 18 feb	**Sesión 18** Martes 09 mar	**Sesión 23** Martes 30 mar	**Sesión 28** Jueves 15 abr
Sesión 4 Martes 19 ene	**Sesión 9** Jueves 04 feb	**Sesión 14** Martes 23 feb	**Sesión 19** Jueves 11 mar	**Sesión 24** Jueves 01 abr	**Sesión 29** Martes 20 abr
Sesión 5 Jueves 21 ene	**Sesión 10** Martes 09 feb	**Sesión 15** Jueves 25 feb	**Sesión 20** Martes 16 mar	**Sesión 25** JMartes 06 abr	**Sesión 30** Jueves 22 abr

REGRESAR

Datos del curso

INICIO:
Jueves 07 de enero

FIN:
Jueves 22 de abril

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

DURACIÓN:
240h académicas (de 45min. cada una)

PÚBLICO EN GENERAL:
S/ 3,100

SOCIO CCL:
S/ 2,300

MODALIDAD:
Online en vivo – Plataforma TEAMS

CERTIFICACIÓN DIGITAL:
A nombre de la Cámara de Comercio de Lima

REGRESAR

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.**

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

Exclusivo para VISA

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.**

CCL | CÁMARA DE COMERCIO LIMA

CONTÁCTANOS

Ejecutivo de ventas

jromero@camaralima.org.pe

994 250 942