

MÓDULO 1

I. INFORMACIÓN GENERAL

Módulo	: Capacidad Exportadora
Público objetivo	: Usuarios exportadores y potenciales exportadores.
Requisitos y condiciones	: Se requiere acceso a internet y registrarse de forma gratuita en la plataforma virtual Moodle.
Duración	: 1.5 semanas.

II. INTRODUCCIÓN

El Comercio exterior ha registrado un crecimiento importante en los últimos años y representa para las empresas peruanas una oportunidad para diversificar sus mercados y ampliar su oferta exportable. Para ello, las empresas deben conocer los fundamentos de la gestión estratégica y operativa de la exportación que les permita acceder a los mercados internacionales competitivamente.

En ese sentido, PROMPERU ha desarrollado esta plataforma virtual con módulos de aprendizaje didácticos, contenido innovador y recursos de gran utilidad para satisfacer las necesidades de capacitación de los usuarios exportadores y potenciales exportadores.

III. FUNDAMENTACIÓN DEL MÓDULO

Este primer módulo de aprendizaje permitirá al usuario exportador o potencial exportador, conocer el ámbito de la gestión exportadora, así como los aspectos conceptuales u operativos de la exportación, que le servirán de base para el desarrollo de los siguientes módulos.

IV. OBJETIVO GENERAL

Reconocer su capacidad exportadora, vinculado al ámbito de la gestión exportadora y su operatividad.

V. LOGRO ESPERADO

El usuario exportador/potencial exportador:

1. Identifica el entorno de la gestión empresarial del sector exportador (cultura exportadora) y la importancia del plan estratégico.
2. Reconoce la importancia de la gestión productiva, de mercado y logística.
3. Reconoce la importancia de la oferta exportable y su adecuación al mercado internacional.
4. Identifica los conceptos fundamentales de la gestión económico - financiera de la empresa exportadora.
5. Reconoce su capacidad exportadora integrando los diferentes conocimientos adquiridos.

VI. ESTRUCTURA DEL CURSO

El módulo 1 denominado Capacidad Exportadora consta de los siguientes temas y subtemas:

0. Formalización	
1. Gestión Empresarial	1.1. Cultura exportadora y entorno empresarial en el mercado internacional 1.2. Plan estratégico y plan de exportación
2. Gestión Productiva, de Los Mercados y Logística Internacional	2.1. Gestión de la calidad 2.2. Proceso productivo 2.3. Comercialización en el exterior 2.4. Operadores del comercio exterior y transporte 2.5. Medios de transporte internacional 2.6. Incoterms 2.7. Documentación en el comercio internacional
3. Producto	3.1. Adecuación de la oferta exportable 3.2. Regulaciones sanitarias, inocuidad y de calidad 3.3. Normas de etiquetado 3.4. Normas técnicas del producto 3.5. Producción orgánica y alimentos sanos 3.6. Respeto de los derechos de propiedad intelectual 3.7. Desarrollo sostenible del medio ambiente
4. Gestión económica y financiera	4.1. Gestión de Costos 4.2. Fundamentos financieros 4.3. Evaluación económica y financiera 4.4. Los medios de pago y cobros en el comercio exterior
5. Evaluación del Potencial Exportador y Ruta Exportadora	

VII. METODOLOGÍA DE APRENDIZAJE

El curso virtual se desarrollará a través de videos de presentación e introductorios a las diferentes temáticas a desarrollar, recursos bibliográficos actualizados tales como; enlaces a documentos de texto, enlaces web y presentaciones digitales, así como lecturas complementarias.

El contenido del curso a través de sus lecciones es flexible y se ajusta a la disponibilidad de tiempo del usuario, accediendo al mismo en los momentos que lo requiera. Al finalizar cada módulo, el usuario encontrará un test de autoevaluación para medir los conocimientos adquiridos en cada módulo. Es recomendable que se realicen para que el usuario pueda identificar el avance formativo y logros de aprendizaje y así obtener el máximo provecho del curso.

VIII. EVALUACIÓN

La evaluación es formativa y de proceso a lo largo de cada módulo. El usuario deberá demostrar la capacidad de manejo de información y conocimiento de cada tema y subtema desarrollado, a través de los test de autoevaluación.