

EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN PARA ESTUDIANTES EMPRENDEDORES



Objetivo de aprendizaje

En este curso, en base a las reglas generales del comercio internacional, se establecerán los patrones, costumbres y protocolos de la negociación con las empresas internacionales. Desde el cierre de negociaciones, sustentado con un contrato que incluya, según su valor y la confianza en el proveedor, las cláusulas que permitan un grado de formalidad que otorgue seguridad, tanto a los proveedores como a los compradores. La logística internacional que permita una eficiencia mayor, en términos de costo, tiempo y seguridad para que nuestros productos gocen de ventajas competitivas en los mercados locales.

Se pondrá un énfasis mayor en los medios de pago y cuándo será necesario contar con intermediarios. Se analizará las diferentes clases de proveedores y dónde ubicarlos. Se tendrá en cuenta el comercio electrónico. Se mostrarán las principales ferias generales en donde se exhiban nuestros productos de tal manera que se destaque por su presencia y calidad.

Sesión 01

- > El Comercio Internacional.
- > El comercio exterior peruano.
- > Inserción del Perú en el contexto internacional.
- > Evolución comercial Perú China.

Sesión 02

- > Integración Económica.
- > Comunidad Andina de Naciones. La Alianza del Pacífico. El Mercosur.
- > Acuerdos comerciales: 2017-2019. Negociaciones Internacionales.
- > Desarrollo de un Plan de Negociación. Métodos, tareas y criterios de negociación.

Sesión 03

- > Contratos internacionales. Cláusulas contractuales. Solución de controversias.
- > La Compra y Venta Internacional.
- > INCOTERMS.2020. MEDIOS DE PAGO.
- > Reglas y Usos Uniformes Bancarias.
- > Modalidades de Pago. Transferencias, Cobranzas, Cartas de Crédito. Tipos.

Sesión 04

- > Marketing Internacional. Proceso de Exportación.
- > Proceso de Importación.
- > Mercados y tendencias.
- > Factores de segmentación de mercados.
- > Productos orgánicos y Comercio Justo. Investigación de Mercados Internacionales.
- > Macro segmentación. Ferias Internacionales.

INFORMES E INSCRIPCIONES

T.: (01) 712-7272

extension@ue.edu.pe

<https://www.ue.edu.pe/programa-de-extension-universitaria-cursos-y-talleres>

UNIVERSIDAD ESAN | Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima - Perú

EXPORTAR E IMPORTAR: EL NEGOCIO DEL FUTURO



| Sesión 05

- > Vías de transporte. Transporte marítimo. Logística de Comercio Internacional.
- > Planeamiento de la LCI. ¿Cómo conocer, preliminarmente, la Partida Arancelaria.
- > Planificación de la Logística Internacional. Actores de la Logística de Comercio Internacional. Cómo seleccionarlos.
- > El Operador Logístico. Presupuesto. Costeo
- > La función de Aduanas. Régimen simplificado, Despacho anticipado.
- > Garantía previa a la numeración de la DUA. Despacho aéreo. Certificadores.

| Sesión 06

- > Regímenes Aduaneros. Regímenes Definitivos. Temporales. Suspensivos. De Perfeccionamiento.
- > Casos prácticos. ZONA FRANCA.

INFORMES E INSCRIPCIONES

☎ T.: (01) 712-7272

✉ extension@ue.edu.pe

🌐 <https://www.ue.edu.pe/programa-de-extension-universitaria-cursos-y-talleres>

📍 UNIVERSIDAD ESAN | Av. Alonso de Molina 1652, Surco, Lima - Perú