

Mi Primera Exportación

El futuro de las empresas está en el mundo globalizado. Las empresas exitosas muestran, como común denominador, su presencia en el mercado global. Las oportunidades, tendencias y amenazas se originan allí. Las empresas peruanas, grandes, medianas o pequeñas, no pueden quedarse al margen de este proceso y en consecuencia, deben prepararse para ingresar a los mercados internacionales y sostenerse en ellos. Es por ello, que deben conocer operaciones que rigen y facilitan el Comercio Internacional.

DETALLES DEL EVENTO:

Fecha:	25 de febrero	todos los lunes de 19:00 h a 22:40 h
Duración:	24 horas académicas	(06 sesiones de 04 h c/u)

*Duración de la hora académica: 50 minutos

Objetivos de aprendizaje:

Preparar a los participantes para tener una cultura de visión internacional;
Investigar los mercados globales;
Diagnosticar la capacidad de la empresa nacional a proyectarse a los mercados internacionales;
Negociar con empresarios y funcionarios internacionales;
Diseñar estrategias de ingreso a los mercados internacionales.

Metodología:

A través de presentaciones PPT y videos se expondrán los temas a ser presentados y discutidos en clase. Se estimulará la participación de los alumnos en clase y las discusiones en Grupos de tres o más y máximo cinco. Se pondrá énfasis en la metodología de casos y su interacción con lecturas y exposiciones, logrando un ritmo armonioso del aprendizaje: lectura, exposición, caso.

Temario:

Sesión 01

- Entorno General y Específico. Macrotendencias. Introducción a la idea del negocio. Análisis Externo. ¿Qué dará forma al mundo? Segmentación. Valor y Actividad Medular.
- Ventajas comparativas y competitivas del Perú. Lo bueno y lo malo de Perú. Tendencias de productos peruanos con potencial en el mercado internacional. Nuevos productos y su aprovechamiento.

Sesión 02

- Formulando el proyecto. Plan de Negocios.
- Planeamiento Estratégico, Investigación experimental
- Tipos de exportación. Asociatividad: Alianza Estratégica, articulación, asociación, cooperativismo
- Exportación directa. Identificación de mercados. Fuente de información de mercados. Macrosegmentación. Selección de mercados. Asesores y consultores

Sesión 03

- Modelos de ingreso. Mercados tradicionales y mercados emergentes. Mercados nostálgicos. Intermediarios: Tipos. Comercio on line
- Acuerdos comerciales: ventajas comparativas

Sesión 04

- Negociación internacional. Problemas culturales. Clases de negociación. Negociación cara a cara.
- Entorno internacional de los Contratos de Compra y Venta. Triangulación de Comercio Exterior.

Sesión 05

- Contratos de Compra y Venta Internacional: INCOTERMS . Certificados sanitarios. SENASA y certificadores
- Medios de Pago. Cobranza. La Carta de Crédito
- Ferias Internacionales: Tipos y usos

Sesión 06

- Logística Internacional: Operadores Logísticos. Agente de Aduanas. Actores de la Logística Internacional. Partida Arancelaria. Documentos de despacho. Oficinas Gubernamentales y Privadas que intervienen en el Comercio Exterior
- Aduanas. Regímenes Aduaneros

Dirigido a:

- Emprendedores que quieran insertarse en los mercados extranjeros.
- Profesionales que quieran desempeñarse en la empresa como guía y líder del reto de los mercados internacionales.
- Emprendedores y profesionales que desean ampliar sus conocimientos en la estrategia y marketing internacional.

Inversión:

Público en general: S/ 840.00
Pago por anticipado (hasta el 11 de febrero): S/ 756.00
Ex alumnos de pregrado, alumnos de posgrado y del DPA de la Universidad ESAN: S/ 756.00
Club El Comercio: S/ 714.00
Corporativo (05 a más inscritos): S/ 672.00
Alumnos de pregrado de la Universidad ESAN: S/ 672.00

*Se requiere un mínimo de 08 alumnos para iniciar el curso.

*Los descuentos no son acumulables.

*Se entregará Certificado de Aprobación y Constancia de Nota a nombre de la Universidad ESAN.

*Una vez iniciado el curso no hay lugar a retiros, ni devoluciones.

Profesor:

Eduardo McBride Quiroz

Ingeniero Zootecnista de la Universidad Nacional Agraria, La Molina. Master of Education de la University of Pittsburgh USA. Certificado del Programa de Alta Dirección de la Universidad de Piura. Diplomado en Marketing, Contabilidad y Finanzas en la Universidad de ESAN.

Empresario Exportador, Presidente de ADEX, 1992-1994. Presidente de la Cámara de Comercio Peruano China, 2001-2008. Profesor de la Universidad Nacional Agraria La Molina. Profesor de la Universidad de Lima. Profesor Visitante de la Universidad Señor de Sipán, Lambayeque. Profesor del MBA y Maestrías en Agronegocios, y Supply Change Management en ESAN. Profesor de Comercio Internacional y Marketing Internacional en el IATA (Intendencia Nacional de Aduanas).

Informes e inscripciones:

Universidad ESAN
Oficina de Admisión Pregrado
lun. - vie. de 09:30 h a 19:45 h | sáb. de 09:00 h a 12:45 h
T. 712 7272 | extension@ue.edu.pe
<https://www.ue.edu.pe/programa-extension-universitaria>
Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

SI ERES
SUSCRIPTOR
OBTÉN

15%
dscto.

Club 