

Tu Propio Negocio: Importar desde China

China se ha convertido en el gran proveedor de bienes industriales y de merchandising a nivel global. La capacidad instalada y la creciente oferta de manos de obra, hacen de China un gran proveedor de estos productos con calidad y a precios muy por debajo de los de otros países y regiones. En este curso práctico se mostrarán las bondades de esta oferta pero también los riesgos, mitos y realidades de los productos de exportación.

En base a las reglas generales del comercio internacional, se establecerán los patrones, costumbres y protocolos de la negociación con las empresas chinas. 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.

DETALLES DEL EVENTO:

Fecha:	01 de junio	todos los sáb. de 09:00 h a 12:40 h
Duración:	24 horas académicas	(06 sesiones de 04 h c/u)

*Duración de la hora académica: 50 minutos

Objetivos de aprendizaje:

Aprender a realizar operaciones de importación, eficaces, eficientes, sin riesgos y con prontitud, desde China. Instruirse sobre los Acuerdos Comerciales Internacionales, a fin de poder utilizarlos para el beneficio de la empresa. Protocolo de negociaciones con chinos. Cómo caer bien y mantener relaciones de largo plazo.

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

- Importancia de China.
- Mitos y realidades.
- Datos Generales.
- El caso de Hong Kong.
- El auge tecnológico.
- Comercio exterior Chino.
- Evolución comercial Perú China.

Sesión 02

- Acuerdos comerciales Internacionales.
- TLC con China.
- Regímenes Aduaneros: Importación para el consumo.

Sesión 03

- Protocolos de negociaciones con chinos.
- Negociaciones Internacionales.
- Contratos internacionales.
- INCOTERMS.
- Medios de pago.
- Cierre de negociaciones.
- Cotización.
- Intermediarios.
- Cálculo preliminar del costo.

Sesión 04

- Cómo conseguir vendedores.
- Comercio Electrónico.
- Ferias y Mercados Mayoristas.
- Vías de transporte.
- Logística de Comercio Internacional.
- Distribución Física Internacional.
- Transporte Aéreo.

Sesión 05

- Regulaciones de Comercio Internacional.
- Elementos de la Logística Internacional.
- Matrices de Costo Tiempo.
- Canales de distribución.
- Actores logísticos.
- Agencias de Carga. Contenedores.
- Consolidación.

Sesión 06

- Planificación de la LCI.
- Partida Arancelaria.
- Tratamiento. Acogerse al TLC.
- Costeo y pagos anticipados.
- Despachos Tipos. Importa Fácil.
- Despacho anticipado.
- Garantía previa a la numeración de la DUA.

Dirigido a:

Por su carácter multidisciplinario, el programa está dirigido a alumnos, recién egresados o interesados de cualquier disciplina interesados en desarrollar planes de importación en sus empresas u organizaciones.

Inversión:

Público en general: S/ 840.00
Pago por anticipado (hasta el 18 de mayo): 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 