

# COMERCIO INTERNACIONAL: PLAN DE NEGOCIOS

## Objetivo de Aprendizaje

- Comprender el marco normativo del comercio internacional.
- Desarrollar habilidades comerciales para la internacionalización de productos.
- Manejar eficientemente la documentación y procesos logísticos en el comercio internacional.
- Aplicar herramientas prácticas para la toma de decisiones en entornos globales.
- Adaptarse a las dinámicas cambiantes del comercio internacional.

## Sesión 01 Aspectos Técnicos y Normativos

- Entorno de los negocios internacionales.
- Tendencias y oportunidades en los negocios y proceso de internacionalización.
- Operatividad y documentación aduanera de exportación e importación

## Sesión 02 Aspectos Comerciales Clave

- **Exportaciones:**
  - Oferta exportable peruana
  - Matrices de competitividad y selección de mercado internacional - Segmentación de mercados.
  - Formas de entrada a los mercados internacionales.
  - Condiciones de acceso al mercado destino y Gestión de Calidad: BPM, BPA (GAP), HACCP.
  - Análisis de competidores y evaluación de precios.
  - Desarrollo de propuesta de valor y factores de diferenciación. Estrategia de Producto, Precio, Plaza o Distribución y Promoción Comercial Internacional.
- **Importaciones:**
  - Identificación de mercancía (tipo de mercancía, restricciones, entidades de control y permisos)
  - Análisis y selección de proveedores internacionales.
  - Certificados de origen y su aplicación.

## Sesión 03 Aspectos Logísticos y Financieros

- Logística y distribución física internacional.
- Actores de la cadena de suministro y abastecimiento.
- Envases y embalajes.
- Costos, precios y cotizaciones internacionales

## INFORMES E INSCRIPCIONES

- ☎ T.: (01) 712-7272
- ✉ [extension@ue.edu.pe](mailto: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