



## PROGRAMA INTENSIVO DE CAPACITACIÓN: EL NEGOCIO DE LA EXPORTACIÓN Y LA IMPORTACIÓN

### DESCRIPCIÓN GENERAL

El programa intensivo de capacitación “**El Negocio de la Exportación y la Importación**” está dirigido a jóvenes y jóvenes adultos, así como a pequeños empresarios, con interés en capacitarse en los conceptos y el manejo de las herramientas básicas para desempeñarse en el ámbito del comercio exterior, sea asesorando o colaborando con las empresas en las cuales están trabajando, sea dirigiendo su propia empresa.

Los cursantes aprenderán el manejo de los fundamentos y las técnicas básicas del negocio de exportación e importación y se interiorizarán sobre las fuentes de información y herramientas disponibles para complementar su esfuerzo e insertarse en el mercado.

### METODOLOGÍA

El programa se dictará en cuatro jornadas consecutivas – los días Sábados, a partir del 01 de Junio de 2013 – de cuatro horas, completando **16 horas**.

La metodología de enseñanza se basará en los siguientes elementos principales:

- Interacción con los estudiantes para conocer y determinar sus necesidades y expectativas en cuanto a la capacitación
- Entrenamiento basado en un enfoque constructivo que progresa desde los conceptos y prácticas más simples hacia los de mayor complejidad
- Combinación de explicaciones (presentaciones) conceptuales con ejercitación práctica y análisis (estudio) de casos
- Los estudiantes asumen roles para el trabajo en equipo en la resolución de los casos de estudio, bajo la supervisión de los instructores
- Evaluación del grado de satisfacción de las expectativas de los estudiantes

Se suministrará a los cursantes, con anticipación al inicio de la actividad, un *dossier* con el material didáctico – presentaciones de los instructores, lecturas recomendadas y referencias bibliográficas y fuentes de información –.

### CONTENIDOS

#### El negocio de la exportación y la importación

- Introducción al comercio exterior, exportaciones e importaciones
- Análisis de los productos de exportación e investigación de mercado
- Análisis de los regímenes y las políticas y normas de exportación e importación



- Precios y costos de exportación e importación
- Requerimientos y procedimientos aduaneros; barreras técnicas al comercio
- Costos promocionales: publicidad, misiones y ferias comerciales
- Contratos con proveedores y clientes
- Financiamiento (modalidades de pago / cobro) y logística del comercio exterior (transporte y seguros)

Al término del curso, los asistentes habrán adquirido las habilidades fundamentales para llevar su negocio al terreno internacional, a través de operaciones de importación y exportación, conociendo las diferencias entre el negocio dirigido al mercado interior y el orientado hacia el mercado externo, así como los desafíos que se presentan en esta fase de expansión.