

**CURSO DE**

# Gestión Operativa de Exportaciones

## Objetivos

Gestionar operaciones de exportación desde la negociación hasta el cobro internacional.

Elaborar documentación y coordinar procesos logísticos para una exportación eficiente.

Aplicar costos e Incoterms para definir precios competitivos en mercados internacionales.

**32** Horas  
Académicas

Dirigido a profesionales, empresarios y emprendedores que deseen iniciar o fortalecer sus operaciones de comercio internacional, y cuenten con conocimientos básicos en exportaciones y herramientas digitales.



# Gestión Operativa de Exportaciones



## Modalidades

### Online

*(Clases en tiempo real, todas las sesiones son grabadas).*

Las sesiones online son grabadas, lo que brinda a los alumnos la posibilidad de acceder y revisar los contenidos sin restricciones hasta 30 días después de la finalización del programa. Sobre las grabaciones de clases, salvo que las circunstancias técnicas de internet u otro factor no lo permitan, No se garantiza la grabación del 100% de las sesiones.

## Descripción

Este programa desarrolla las competencias operativas necesarias para ejecutar procesos de exportación de manera autónoma y eficiente. Los participantes aprenderán a gestionar la documentación requerida, coordinar con los principales actores de la cadena logística internacional y controlar la rentabilidad de cada operación, fortaleciendo su capacidad para llevar productos a mercados internacionales de forma estratégica y segura.

# Gestión Operativa de Exportaciones

## ESTRUCTURA DEL CURSO

### Módulo 1: El Ciclo Exportador de Inicio a Fin

#### Sesión 1

- Logro: Al finalizar la sesión, el participante gestiona las etapas del ciclo exportador, organizando la coordinación entre áreas para asegurar el cumplimiento de plazos desde la cotización hasta el cobro.

### Módulo 2: Documentación Aduanera y Comercial

#### Sesión 2 y 3

- Logro: Al finalizar las sesiones, el participante elabora y revisa el expediente documental completo de la operación (factura, packing list, documentos de transporte, certificados de origen y DUA), asegurando su conformidad con la normativa aduanera internacional vigente).

### Módulo 3: Coordinación Logística Internacional

#### Sesión 4 y 5

- Logro: Al finalizar las sesiones, el participante planifica la distribución física internacional de las mercancías, seleccionando modos de transporte y coordinando con los actores logísticos clave (agente de aduanas, freight forwarder) bajo criterios de eficiencia en costo, tiempo, seguridad y cumplimiento normativo.

### Módulo 4: Costos y Rentabilidad Exportadora (Parte 1)

#### Sesión 6

- Logro: Al finalizar la sesión, el participante estructura la hoja de costos completa de una operación de exportación, identificando los componentes de costo que impactan directamente en la rentabilidad.

### Módulo 4: Costos, Incoterms y Precio de Exportación (Parte 2)

#### Sesión 7

- Logro: Al finalizar la sesión, el participante estructura la propuesta comercial integrando el cálculo de precios, márgenes de rentabilidad y el uso estratégico de los Incoterms para establecer condiciones de entrega claras y competitivas.

### Módulo 5: Negociación y Comunicación Internacional (Parte 1)

#### Sesión 8

- Logro: Al finalizar la sesión, el participante comunica profesionalmente la oferta exportable al mercado internacional, adaptando el mensaje y el tono según el perfil cultural del comprador objetivo.

### Módulo 5: Negociación y Cierre (Parte 2)

#### Sesión 9

- Logro: Al finalizar la sesión, el participante negocia condiciones de exportación y cierra acuerdos comerciales internacionales, aplicando técnicas de manejo de objeciones y seleccionando instrumentos de pago adecuados al perfil del comprador.

### Módulo Integrador: Simulación de Operación Exportadora Completa

#### Sesión 10

- Logro: Al finalizar la sesión, el participante ejecuta de forma autónoma y coordinada una operación exportadora completa aplicando los conocimientos del ciclo exportador, la documentación y la logística internacional.

### Evaluación Final y Cierre del Programa

#### Sesión 11

# Gestión Operativa de Exportaciones

## PLANA DOCENTE\*



### Augusto Proaño Vargas

#### Especialista en Comercio Exterior

Licenciado en Administrador de Empresas y Especialista en Comercio Exterior, con más de 30 años de experiencia. Consultor especializado en Comercio Internacional y Emprendimiento para entidades como el MINCETUR, Autoridad Portuaria Nacional -APN y la Comisión de Promoción de las Exportaciones -Promperú.

Consultor especializado para asociaciones gremiales: APAM, BASC Perú y CONUDFI. Entrenado en el Programa de Verificación de Proveedores Extranjero -FSVP (FDA USA) por la Food Safety Preventive Controls Alliance. Capacitador Empresarial en temas de Gestión de Exportaciones para: Promperú, Adex, Gobiernos. Profesor Universitario a tiempo parcial. Emprendedor y Exportador.



### Patricia Martinez Alburquerque

Economista con más de 20 años de experiencia en gerencia de comercio exterior, participación en Ferias Internacionales, exportación e importación, nomenclatura arancelaria, planes de negocios para la internacionalización empresarial, cooperación internacional, consultoría y docencia.

Actualmente como Directora de Aprenda S.A. y Aprenda Asociación para el Desarrollo Sostenible lidera el diseño y ejecución de proyectos vinculando a las grandes empresas e instituciones con las micro, pequeñas y medianas empresas del Perú apoyando su internacionalización, como consultora colabora con los exportadores e importadores en la planificación para el éxito de sus negocios en comercio exterior, así como en acceso al mercado internacional.

Es Economista por la Universidad Nacional del Callao, MCI – Máster en Comercio Internacional por Centro Europeo de Posgrado y la Universidad Alcalá de Henares, España (2020), certificada por la Cámara de Comercio Internacional CCI y la Academia de la CCI en INCOTERMS®2020, con Maestría en Economía por la Pontificia Universidad Católica del Perú y Doctorado en Educación por la Universidad de San Martín de Porres.



### Olga Noel Ventura

Magister en Marketing de la Universidad ESAN, Master en Marketing Intelligence de ESIC-España. Experta en Marketing Internacional, Investigación e Inteligencia comercial de Mercados Internacionales y Requisitos Técnicos de Acceso a mercados en el extranjero. Pionera en el desarrollo de la 1era APP Móvil sobre estudios de mercados, guías de mercado internacional e inteligencia comercial a nivel regional. Es Consultora de MINCETUR, PRODUCE, INTERNATIONAL TRADE CENTRE (ITC- Suiza). Capacitada por Centre for the Promotion of Imports from Developing Countries - CBI Holanda.

\* ADEX Global Learning se reserva el derecho de asignar a las mencionadas especialistas docentes u otros según su disponibilidad de tiempo propia de sus labores profesionales y/o docentes y según criterios de gestión académica salvaguardando siempre el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje del programa.

# Gestión Operativa de Exportaciones

## PLANA DOCENTE\*



### Javier Villanueva Nehmad

Abogado, experto en Comercio Internacional especializado en los Centros Académicos de la Asociación de Exportadores -ADEX y The University of Portland-EEUU. Magister en Derecho Civil y Comercial, cuenta con más de 20 años de experiencia en temas relacionados al Derecho del Comercio Internacional y Legislación Peruana de Comercio Exterior. Actualmente se desempeña como Gerente Legal de ADEX desde el 2001. Ha desarrollado los siguientes documentos de investigación: Guía Práctica del Exportador, Guía Práctica del Importador, Guía de Comercio Exterior Peruano, Manual de Regímenes Aduaneros, Normatividad del Régimen de Exportaciones en el Perú, Guía para invertir en el Perú, Beneficios Tributarios y Aduaneros aplicables al sector exportador. Posee amplia experiencia docente en ADEX GLOBAL LEARNING.



### José Alfaro Montoya

Administrador de Empresas de la Universidad del Pacífico. Monitor en Distribución Física Internacional (DFI) del Programa Regional del International Trade Center de la UNCTAD/GATT. Con estudios de especialización en DFI y Supply Chain Management (SCM) en Argentina, Colombia, Ecuador y Perú. Consultor de NNUU y de la CAN en temas de LCI y DFI. Auditor SIG ISO 9001, OHSAS 18001 e ISO 14001. Comandante de Incidentes MATPEL. Representante de ADEX en Comités de Transportes de la CAN. Fundador de APETIC. Secretario Técnico del CONUDFI. Gerente en CORDICARGAS SA EMA (Colombia); CESARO, MODUTRUCK, MEGALIFT, CORPESA, Gerente de Proyectos de Trans Internacional GALEN SAC. Compañías dedicadas al transporte de carga especializada. Con amplia experiencia docente en ADEX EDUCACIÓN CONTINUA.



### Miguel Pazos García

Ingeniero por la Universidad Nacional de Ingeniería, estudios de Comercio Exterior en la Escuela de Comercio Exterior de ADEX, Agente de Aduana en la Escuela Nacional de Aduanas, Magíster en Comercio Internacional y Aduanas en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Con amplia experiencia en Gerencia de Planta y Gerencia de Operaciones en empresas industriales. Se ha desempeñado como Director de la Dirección de Articulación y Gestión del SINACYT en CONCYTEC. Socio fundador de INDU PARQUE SAC. Con amplia experiencia docente en ADEX GLOBAL LEARNING.

\* ADEX Global Learning se reserva el derecho de asignar a las mencionadas especialistas docentes u otros según su disponibilidad de tiempo propia de sus labores profesionales y/o docentes y según criterios de gestión académica salvaguardando siempre el cumplimiento de los objetivos de aprendizaje del programa.

# Conoce tu Ruta de Exportaciones

Sigue nuestra ruta de aprendizaje en exportaciones y avanza paso a paso en el desarrollo de un Plan de Internacionalización aplicable a tu empresa o producto.

1

## *Taller de Exportaciones*

Identifica el potencial exportador de un producto y conoce los aspectos clave para iniciar un proceso de exportación hacia mercados internacionales.

12 Horas Académicas

**Presencial**  
100% práctico

2

## *Curso de Gestión Operativa de Exportaciones*

Coordina etapas clave como cotización, negociación, logística internacional, documentación aduanera, cálculo de costos y rentabilidad.

32 Horas Académicas

**Virtual**  
Teórico - práctico

3

## *Curso de Internacionalización de Productos y Estrategias de Exportación*

Planifica y estructura una estrategia de internacionalización de producto para impulsar la expansión de tu producto en mercados internacionales.

45 Horas Académicas

**Virtual**  
Teórico, práctico y estratégico

# Gestión Operativa de Exportaciones

## Beneficios

# ADEX

Respaldo de la **Asociación de Exportadores**, Gremio Líder en el Sector de Comercio Exterior.



Acceso exclusivo al sistema de Inteligencia Comercial de **Comercio Exterior ADEX Data Trade**.



Certificación ADEX Global Learning del **Curso de Gestión Operativa de Exportaciones**.



Interacción en **tiempo real** con docentes y compañeros de estudios.



Plana docente de trayectoria y **experiencia comprobada** en comercio exterior.

# Gestión Operativa de Exportaciones

## Consideraciones Especiales

El Aula Virtual se encuentra integrada con Zoom Education y el Sistema de Inteligencia Comercial ADEX Data Trade.

El programa se desarrollará mediante sesiones síncronas (clases en tiempo real y participativas) y actividades asíncronas de autoaprendizaje.

El acceso al Aula Virtual puede realizarse desde cualquier navegador web, independientemente del sistema operativo utilizado, siempre que se cuente con conexión a internet estable. Se recomienda el acceso mediante laptop o computadora para una mejor experiencia académica. Usualmente no hay inconvenientes en terminales con el Sistema Operativo IOS, de haberlo será de responsabilidad del participante la solución de estos inconvenientes.

## Inscripción

Deberá llenar la ficha de inscripción adjunta, esta debe ser enviada al ejecutivo que lo atendió, luego podrá realizar el pago en nuestras diferentes modalidades:

### 1. Oficinas de ADEX

Pregunte por la persona quien le envió la información.

### 2. Ventanilla BBVA Continental\*

Modalidad Recaudación:

Bancos: ADEX Alumno

Indicar código de identificación:

DNI (8 dígitos) / RUC (11 dígitos)

### 3. Banca por Internet / BBVA

Servicio/Instituciones y Empresas/CE Estudios/  
ADEX ALUMNO/ Código Identificación/ DNI o RUC

*(\*) Sólo para pagos en efectivo.*

|                              |                                                                               |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| Inicio<br><b>30</b><br>julio | <b>Modalidad: Virtual</b><br><b>Martes y jueves</b><br>7:30 p.m. a 10:00 p.m. |
|------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|

\*Clase Introdutoria **100% virtual**

Hasta 12 cuotas fijas con **Powerpay** y 12 pagos sin intereses **BBVA**  
una compañía del Grupo BBVA

## Informes e Inscripciones:

### Sede San Borja

Av. Javier Prado Este 2875

☎ 993501665

adexinformes@adexperu.org.pe

### Sede Callao

Centro Aéreo Comercial: Av. Elmer Faucett  
S/N Módulo C, Sector B Of. 209

Síganos



ADEX Global Learning

**adex.edu.pe**