

CURSO DE

Internacionalización de Productos Exportables

Objetivos

Identificar brechas y oportunidades de mejora para fortalecer la competitividad internacional de la empresa.

Seleccionar mercados de destino mediante el análisis de datos, tendencias y competencia, adaptando el producto y la propuesta de valor al mercado objetivo.

Establecer precios de exportación estratégicos orientados a la competitividad y rentabilidad.

45 Horas
Académicas

Dirigido a gestores de exportación, empresarios, gerentes y profesionales de Comercio Internacional con experiencia en exportaciones, interesados en fortalecer su estrategia de expansión internacional. Se recomienda contar con conocimientos en Incoterms, costos y documentación aduanera.



Internacionalización de Productos Exportables



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 permite al participante pasar de la gestión operativa a la planificación estratégica de la internacionalización, aprendiendo a estructurar una estrategia de expansión sólida y sostenible. El eje central del programa es la elaboración de un Plan de Acción concreto y presentable, diseñado como una hoja de ruta exportadora aplicable a la empresa o producto del participante.

Internacionalización de Productos Exportables

ESTRUCTURA DEL CURSO

Módulo 1: Metodología del PAI y Diagnóstico Empresarial

- Sesión 1: Estructura y Componentes del PAI*
- Sesión 2: Diagnóstico Empresarial: Capacidades, Brechas y Limitaciones

Logros:

Al finalizar el módulo, el participante determina el alcance metodológico de su PAI y realiza un diagnóstico interno integral de su empresa, elaborando una matriz de brechas exportadoras con planes de cierre que garanticen un punto de partida sólido y realista para la internacionalización.

Módulo 2: Diagnóstico Empresarial: Capacidades, Brechas y Limitaciones

- Sesión 3: Herramientas Avanzadas de Inteligencia Comercial
- Sesión 4: Análisis de Competencia en Mercados Internacionales
- Sesión 5: Selección Definitiva de Mercado y Plan de Posicionamiento

Logros:

Al finalizar el módulo, el participante fundamenta la selección definitiva del mercado destino mediante el uso de herramientas de inteligencia comercial, la validación de barreras de acceso y el análisis de la competencia, estructurando un plan de posicionamiento competitivo inicial

Módulo 3: Oferta Exportable Competitiva

- Sesión 6: Adaptación del Producto al Mercado de Destino
- Sesión 7: Diferenciación y Propuesta de Valor Internacional
- Sesión 8: Requisitos de Certificación y Oferta Exportable Final

Logros:

Al finalizar el módulo, el participante consolida la oferta exportable competitiva de su producto, diseñando las adaptaciones técnicas, normativas y culturales requeridas, y construyendo una propuesta de valor diferenciada sustentada en certificaciones internacionales y propiedad intelectual

Módulo 4: Estrategia Comercial, Precio y Logística

- Sesión 9: Precio CIF, FOB y Estrategia de Precios Internacionales
- Sesión 10: Benchmarking de Precios con Competidores Internacionales
- Sesión 11: Incoterms Aplicados a la Estrategia Comercial del PAI*
- Sesión 12: Gestión de la Cadena Logística y Cadena de Suministros

Logros:

Al finalizar el módulo, el participante formula la estrategia de precios bajo diferentes Incoterms 2020 a partir de un benchmarking competitivo y diseña la cadena de suministro internacional para el mercado seleccionado, integrando costos logísticos y operativos que maximicen la rentabilidad y minimicen el riesgo.

Módulo 5: Elaboración y Presentación del PAI

- Sesión 13: Integración del PAI*: Estructura, Redacción y Financiero
- Sesión 14: Plan de Implementación y Cronograma del PAI*
- Sesión 15: Presentación Final del PAI*

Logros:

Al finalizar el módulo, el participante integra y defiende con rigor técnico un Plan de Acción para la Internacionalización (PAI) viable y estructurado, incorporando proyecciones financieras, cronogramas de implementación a mediano plazo, gestión de riesgos y un pitch de negocios ante un panel evaluador.

Internacionalización de Productos Exportables

PLANA DOCENTE*



Juan Luis Kuyeng

Consultor internacional y exportador

Profesional con más de 25 años de experiencia en negocios internacionales y desarrollo de estrategias de exportación. Ha sido director de las Oficinas Comerciales del Perú en Portugal, Ghana, China y Taiwán, además de creador de programas emblemáticos como Exporta Fácil y la Ruta Exportadora de PROMPERÚ. Cuenta con amplia experiencia liderando programas y proyectos multisectoriales vinculados al comercio exterior y la internacionalización empresarial.



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.

Internacionalización de Productos Exportables

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, Magister 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 Exportables

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

Internacionalización de Productos Exportables

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 internacionalización de Productos Exportables**.



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



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

Internacionalización de Productos Exportables

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 30 julio	Modalidad: Virtual Miércoles y viernes 7:30 p.m. a 10:00 p.m.
------------------------------	---

*Clase Introductoria **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