

TALLER DE

Exportaciones

Objetivos

Evaluar la viabilidad de un producto para competir en mercados internacionales.

Identificar oportunidades comerciales y mercados potenciales mediante herramientas de inteligencia comercial.

Comprender el proceso exportador y elaborar un diagnóstico inicial para un plan de exportación sostenible.

12 Horas
Académicas

Dirigido a emprendedores, micro y pequeños empresarios, gestores comerciales y profesionales que buscan iniciar, fortalecer o expandir su negocio hacia mercados internacionales.



Exportaciones



Modalidades

Presencial

Este taller se lleva a cabo de manera 100% presencial, las sesiones son prácticas. Los participantes tendrán acceso a un laboratorio privado con computadoras personales.

Descripción

Adquiere los conocimientos clave para realizar una exportación exitosa, bajo la guía de los expertos de ADEX, e identifica las oportunidades reales de tu producto en mercados internacionales. Aprenderás a evaluar el potencial exportador de tu negocio y conocerás las herramientas necesarias para dar tus primeros pasos en el comercio exterior de manera práctica y estratégica.

Exportaciones

ESTRUCTURA DEL CURSO

1. Módulo I

Exploración de Productos Exportables

- ¿Qué hace que un producto sea exportable? Criterios técnicos y de mercado
- Análisis de la oferta exportable: calidad, volumen, diferenciación y adaptabilidad
- Clasificación arancelaria básica (partida arancelaria) y su relación con el acceso a mercados
- Taller Práctico: identificación de la partida arancelaria de mi producto (SUNAT Arancel en línea)
- Ejercicio de autoevaluación: ¿mi producto supera las brechas de exportación?

Logros:

Al finalizar la sesión, el participante será capaz de determinar la viabilidad técnica y arancelaria de su producto aplicando criterios de diferenciación, volumen y análisis de ventajas competitivas en mercados internacionales.

2. Módulo II

Análisis de Demanda Internacional

- Tendencias de consumo global: cómo leerlas y aprovecharlas para identificar oportunidades
- Herramientas de inteligencia comercial: Trade Map, SUNAT, PROMPERÚ, ITC — navegación guiada
- Identificación de mercados destino con demanda activa para productos peruanos
- Taller Práctico: análisis de flujos de exportación en Trade Map para el producto del participante
- Selección preliminar de 2 o 3 mercados destino potenciales con justificación técnica

Logros:

Al finalizar la sesión, el participante estará en la capacidad de seleccionar mercados destino potenciales para su producto mediante herramientas de inteligencia comercial y la interpretación de tendencias de consumo global, priorizando oportunidades de negocio vigentes.

3. Módulo III

Actores y Ecosistema del Comercio Exterior Peruano

- El ecosistema exportador peruano: SUNAT, MINCETUR, PROMPERÚ, ADEX y gremios
- Cadena de valor exportadora: productor, agente aduanero, operador logístico y comprador
- Rol de ADEX y otros gremios en el soporte al exportador (servicios, misiones y ferias)
- Requisitos básicos legales y administrativos para iniciar operaciones de exportación (RUC, emisión de factura de exportación, depósito de aduanas)
- Beneficios y programas de apoyo disponibles para el exportador peruano

Logros:

Al finalizar la sesión, el participante será capaz de identificar a los actores clave de la cadena de valor exportadora y los requisitos legales y administrativos para realizar su primera operación de exportación.

4. Módulo IV

Primeros Pasos para Exportar y Diagnóstico Base Integrador

- Introducción a los regímenes aduaneros de exportación: definitiva, temporal, exportación simplificada
- Checklist operativo: ¿qué necesito para hacer mi primera exportación?
- Taller integrador: elaboración del diagnóstico base del potencial exportador de mi producto
- Presentación de diagnósticos por participante (pitch de 3 minutos): producto, mercado y primer paso

Logros:

Al finalizar la sesión, el participante será capaz de elaborar un diagnóstico base que sirva como punto de partida para un plan de exportación formal, identificando el producto, el mercado potencial y la ruta operativa inicial.

Exportaciones

PLANA DOCENTE*



Patricia Martinez

Directora de Proyectos en Exportaideas+

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

Actualmente, se desempeña como directora de Aprenda S.A. y Aprenda Asociación para el Desarrollo Sostenible, liderando el diseño y ejecución de proyectos que vinculan a grandes empresas e instituciones con micro, pequeñas y medianas empresas del Perú, impulsando su internacionalización. Asimismo, brinda asesoría a exportadores e importadores en la planificación estratégica de negocios de comercio exterior y acceso a mercados internacionales.

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

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

Exportaciones

Beneficios

ADEX

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



Taller 100% práctico: cada participante asistirá de manera presencial y contará con el acompañamiento del docente para elaborar un diagnóstico base que le permita iniciar su primera exportación.



Certificación ADEX Global Learning sobre el Taller de Importaciones.



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



Interacción en tiempo real con docentes y compañeros de estudios.



Plana docente de trayectoria y experiencia comprobada en comercio exterior.

Exportaciones

Consideraciones Especiales

El Aula Virtual se encuentra integrada con Zoom Education y con los sistemas de inteligencia comercial ADEX Data Trade y Veritrade.

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.*)

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

Síguenos



ADEX Global Learning

adex.edu.pe