

POSTGRADO INTERNACIONAL DE COMPETITIVIDAD EN LAS

EXPORTACIONES



USAID
DEL PUEBLO DE LOS ESTADOS
UNIDOS DE AMÉRICA



POSTGRADO INTERNACIONAL DE COMPETITIVIDAD EN LAS EXPORTACIONES

Programa integral, conformado por las principales áreas del comercio internacional. Enfocado a la generación de empresarios competitivos dispuestos a incursionar y sobresalir en el contexto de las exportaciones a nivel regional. Durante el proceso de formación el estudiante aprenderá a utilizar y aplicar técnicas innovadoras para atender oportunamente sus negocios internacionales, desarrollará un plan de exportación viable y concreto que podrá poner en marcha en el corto plazo, permitiendo con ello cumplir sus metas y ampliar sus oportunidades de ingreso.

OBJETIVO

Fortalecer las competencias comerciales y administrativas para la correcta gestión de empresas competitivas con vías a la exportación.

DIRIGIDO A

01 GERENTES Y/O PROPIETARIOS
de empresas con potencial de exportación y dispuestos a enfrentar un nuevo desafío.

02 GERENTES DE EXPORTACIÓN

**03 GERENTES DE COMERCIO
INTERNACIONAL**

**04 GERENTES REGIONALES DE
VENTAS**

De los sectores (Químico-Farmacéutico;
Alimentos y Bebidas; Plástico; Papel y Cartón).

**122
HORAS**

LUN - VIER
5:30 p.m. a 9:30 p.m.

SAB. 23 JUN.
8:00 a.m. a 12:00 m.d.

8 CUOTAS
\$250.00

MESES A SER
IMPARTIDO

**DE MAYO A
NOVIEMBRE
2018**

Precio: US\$ 2,000
Precio no incluye gastos asociados a la Experiencia Técnica Comercial en Guatemala (transporte a Guatemala, transporte local, alimentación, alojamiento, etc.).

PROCESO DE INSCRIPCIÓN

- 1. CONCERTAR CITA.** Puede programarse en horario:
Lunes a viernes de 9:45 a.m. -12:00 m. y 2:00 p.m.-6:00 p.m.
Sábado de 8:00 a.m. - 11:30 a.m.
- 2. ASISTIR A LA ENTREVISTA.** Y llevar la siguiente documentación:
 - Usuario en línea completo
 - Fotocopia de DUI y NIT
 - Fotocopia de Título Universitario.
- 3. CANCELAR.** Al finalizar la entrevista cancelar la primera cuota para concretar la inscripción.

módulo 01

28 MAYO - 01 JUNIO

COMERCIO INTERNACIONAL Y SUS REGULACIONES.

OBJETIVO

Comprender y analizar el entorno del comercio internacional, en cuanto a sus gestiones y regulaciones generales.

Introducción al comercio internacional / Logística en comercio internacional / Gestión aduanera / Trámites y procedimientos para export/import / Regulaciones del comercio internacional / Sistemas de gestión / Certificaciones de calidad / Certificaciones de inocuidad alimentaria / Certificaciones ambientales.

módulo 02

18 - 23 JUNIO

ESTRUCTURA DE COSTOS Y PRECIO

OBJETIVO

Obtener conocimientos relativos a costos, precios y cotizaciones internacionales y el impacto que su correcta aplicación genera valores positivos a la empresa y a la actividad productiva del país

Introducción a la contabilidad de costos / Costos en el proceso productivo / Modelos y sistemas de costos / Modelos de costos por actividades / Costos estándares y avanzados / Diagnostico financiero y de costos / Establecimiento del precio para el mercado internacional / Cotizaciones internacionales.

módulo 03

23 - 26 JULIO

INVESTIGACIÓN E INTELIGENCIA DE MERCADOS

OBJETIVO

Aprender a utilizar técnicas y plataformas para la inteligencia e investigación e de mercados, así como, el desarrollo e implementación de actividades de mercadeo y promoción comercial.

Inteligencia de mercados / Investigación de mercados / Marketing en el comercio internacional / Promoción comercial.

módulo 04

20 - 24 AGOSTO

PLANES DE EXPORTACIÓN

OBJETIVO

Aprender a desarrollar un plan de exportación concreto y viable para incursionar en el mercado internacional.

Bases para la formulación de planes de negocios / Formulación de planes de exportación / Evaluación y análisis de planes de exportación / Enfoque ambiental en el desarrollo e implementación de planes de exportación / Enfoque social en el desarrollo e implementación de planes de exportación.

METODOLOGÍA

Inicialmente el empresario completará el formulario Diagnóstico del potencial de exportación, el cual será su línea base para verificar las áreas en donde debe reforzar sus conocimientos y habilidades. Asistirá a clases magistrales, en donde apoyado por la realización de casos, ejercicios y prácticas, aprenderá a manejar las principales áreas del comercio internacional. Durante el proceso de formación, el empresario realizará un plan de exportación acompañado por asesores líderes y asesores en formación, quienes le guiarán conforme su potencial a formular un documento viable y concreto. Este acompañamiento lo recibirá por medio de sesiones individuales organizadas conforme su disponibilidad y porcentaje de avance. Se brindarán talleres especializados para completar el plan de exportación y asegurar que el mismo sea efectivo. Al finalizar el empresario participará en una práctica técnica comercial en la ciudad de Guatemala, en donde visitará supermercados o centros de distribución. También recibirá conferencias e intercambio de experiencias con importadores guatemaltecos.

taller especializado

11 - 14 SEPTIEMBRE

18 - 19 OCTUBRE

OBJETIVO

Consolidar el plan de exportación de la empresa y asegurar su viabilidad y pertinencia.

Inteligencia de mercados / Investigación de mercados / Planes de exportación.

asistencia técnica

FASE 1: 20 SEPTIEMBRE

FASE 2: 25 OCTUBRE

OBJETIVO

Afianzar los conocimientos obtenidos a través la vivencia de una actividad enfocada a la exportación.

Plan de mercadeo / Calidad / Logística en comercio internacional / Finanzas.

EXPERIENCIA

TÉCNICA COMERCIAL

15 Y 16 NOVIEMBRE

OBJETIVO

Afianzar los conocimientos obtenidos a través la vivencia de una actividad enfocada a la exportación.

Visitas a supermercados o centros de distribución / Intercambio de experiencias y generación de red / empresarios Guatemala-El Salvador.

NOTA: El precio no incluye gastos de viaje asociados a la Experiencia Técnica Comercial en Guatemala (transporte a Guatemala, transporte local, alimentación, alojamiento, etc.).

IMPORTANTE: Las actividades iniciaran el 15 de noviembre a las 8:00 a.m. , por lo que recomendamos trasladarse a Guatemala desde el día anterior (14 de noviembre).

CATEDRÁTICOS

GUATEMALA



ALFONSO RAMÍREZ

Consultor mexicano asociado a la firma ALIADOS, asesor externo de ProMéxico, Consultor de FUNDES Guatemala, Consultor y Formador de Formadores del Programa de Asesorías para las Exportaciones de la Unión Europea (APEX), Miembro del Directorio Técnico del Programa AgroCAFTA, Miembro del Consejo de Exportaciones a América y Europa de la AGEXPORT, Catedrático de Comercio Internacional en la Universidad Francisco Marroquín. Licenciado en Administración de Empresas y licenciado en Economía, con diplomado en Finanzas.



CLARA LUZ DE LUCERO

16 años de experiencia en administración de Tratados de Libre Comercio. Jefe del Departamento de Verificación de Origen de las Mercancías y Procedimientos Aduaneros. Jefe del Laboratorio Químico de Aduanas. 12 años de docencia en la Universidad Rafael Landívar. Licenciada en química farmacéutica, estudios de política comercial externa en la Organización Mundial del Comercio –OMC– Ginebra- Suiza. Estudios de técnicas aduanera internacionales. Madrid - España.



JUAN JOSÉ OCHAETA

Más de 15 años de experiencia en desarrollo empresarial con instituciones como: FAO, AGEXPORT, Rainforest Alliance, Conservation Internacional, FUNDALACHUA, COUNTERPART INTERNACIONAL.

Autor de la Metodología Participativa para la Formulación, Evaluación e Implementación de Planes de Negocios en Centroamérica, de AGEXPORT. MBA, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Licenciado en Administración de Empresas, Universidad de San Carlos de Guatemala.



OSCAR ROJAS

Venezolano con sólida experiencia gerencial, especialista en: estrategias empresariales, generación de valor diferencial en las organizaciones a partir de la creatividad, innovación y tecnología. Profesor universitario en temas de gerencia, innovación y estrategia empresarial, gestión de empresas, proyectos, liderazgo, emprendimiento y lean management en Latinoamérica. Columnista de temas de negocios y tecnología en la revista Estrategia&Negocios. Ingeniero en Mantenimiento Mecánico, Maestrías en Administración de Empresas, Gestión Proyectos y a nivel de doctorado tiene un PhD en Robótica y Automática Industrial.

GUATEMALA



VICTOR BARILLAS

Más de 20 años de experiencia en implementación y administración de operaciones relacionadas con servicios de transporte de carga internacional, gestión aduanal, etiquetado y diversos aspectos de logística. Catedrático de postgrados y diplomados desde el 2014 en AGEXPORT.

Ingeniero Químico egresado de la Universidad de San Carlos de Guatemala, Maestría Internacional de Logística de la Escuela de Negocios ENAE / Universidad de Murcia, España, Maestría en Reingeniería y Tecnologías de Aseguramiento de la Universidad Francisco Marroquín.



WILFREDO FERNÁNDEZ

Chileno con experiencia en gerencia de producción en plantas de alimentos, jefaturas en aseguramiento de la calidad y como consultor en: inocuidad, calidad, legislación, producción, desarrollo de productos, competencias laborales. Catedrático de Ingeniería en Industrias de Alimentos de la Universidad Rafael Landívar de Guatemala. Asesor calificado por la Superintendencia de Administración Tributaria SAT. Ingeniero de Alimentos de la Pontificia Universidad Católica de Valparaíso, Chile. Programa Empresarial de Gerencia en Exportaciones. ECE. AGEXPORT. Guatemala.

EL SALVADOR



CARLOS EDWIN OVANDO ORREGO

Especialista en Comercio y Experto Aduanero para Nathan Associates Inc. en el Proyecto Regional de USAID para Comercio y Alianza de Mercado (2014 a la fecha). Técnico de análisis de datos, aduanas (división operaciones) -2008 a 2013-. Oficial de aduanas (división operaciones) -2002 a 2007-. Catedrático en el área de aduanas, para universidades salvadoreñas. Ingeniero Industrial, Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas" UCA, 1994-200.

CONTACTO PARA MÁS INFORMACION

Teléfonos

PBX: 2212-1700 / 2212-1734
2212-1732 / 2212-1728

Website: www.iseade.edu.sv

Email:

contacto@iseade.edu.sv



Impartido por



Con el apoyo de

