



# POSTGRADO INTERNACIONAL COMPETITIVIDAD EN LAS EXPORTACIONES

Impartido por ISEADE, El Salvador



## H O R A R I O

Una semana por módulo de  
5:30 p.m. a 9:30 p.m.

## T R A B A J O P R Á C T I C O F I N A L

Entrega de plan  
de exportación  
24 de abril 2020

## M E S E S A S E R I M P A R T I D O

Octubre 2019  
a marzo 2020

8 meses

120 horas de clase



## I N V E R S I Ó N

\$1,800.00

**F O R M A D E P A G O**  
**9 cuotas de \$ 200.00**

## DIRIGIDO A

- Propietarios de empresas.
- Directores y gerentes generales de empresas.
- Gerentes de mercadeo, exportaciones y empresas de logística internacional.
- Consultores en comercio internacional.
- Profesionales interesados en exportar.

## DESCRIPCIÓN

Programa de formación teórico – práctico en Exportaciones, mediante el cual se brindan las herramientas y la metodología, para que los participantes desarrollen estrategias de exportación en sus empresas, para lograr un crecimiento sostenido y competitivo. Como producto final del programa, los participantes desarrollarán un plan de exportación para su proyecto de selección.

## OBJETIVO GENERAL

Desarrollar en los participantes las habilidades y las competencias de inteligencia y desarrollo de mercados, para realizar incursiones comerciales exitosas en otros países, de manera sostenida y rentable.



## METODOLOGÍA

- Autodiagnóstico del potencial exportador.
- Sesiones presenciales de formación.
- Charlas técnicas de apoyo.
- Taller práctico de Trademap.
- Desarrollo de un plan de exportación.



# MÓDULO I

## AUTODIAGNÓSTICO DEL POTENCIAL EXPORTADOR



### CATEDRÁTICO

Carlos Díaz del Pinal

### PROGRAMACIÓN

**17, 18, 21, 23, 25 de octubre 2019**

#### OBJETIVO

Brindar la metodología para la identificación de la capacidad exportadora de una empresa.

#### HERRAMIENTAS A UTILIZAR

Instrumento de diagnóstico

#### PRINCIPALES TEMAS A DESARROLLAR

- Consideraciones iniciales para exportar.
- Capacidad instalada disponible.
- Actitud empresarial hacia la exportación.
- Ventajas competitivas en el mercado de interés.
- Cultura organizacional como impulsora de la exportación.

# MÓDULO II

## EL MERCADO INTERNACIONAL



### CATEDRÁTICO

Juan Carlos Cadena

### PROGRAMACIÓN

**4 al 8 de noviembre 2019**

#### OBJETIVO

Conocer la normativa y los términos del mercado internacional.

#### HERRAMIENTAS A UTILIZAR

Sitios web de los siguientes organismos internacionales: OMC, OMA, UNCTAD, ITC, CCI.

#### PRINCIPALES TEMAS A DESARROLLAR

- Mapa económico mundial.
- Organismos en el comercio internacional.
- Normas y regulaciones al comercio.
- Oportunidades y riesgos en el exterior.
- Charla Tratados de libre comercio.

## MÓDULO III

### INTELIGENCIA DE MERCADO



#### CATEDRÁTICOS

Samuel Zamora  
Maricela Ibarra (Brindará taller de Trademap)

#### PROGRAMACIÓN

**Del 2 al 6 de diciembre 2019**

#### OBJETIVO

Manejar sitios y herramientas digitales de información de mercado de todos los países, para identificar oportunidades de exportación.

#### HERRAMIENTAS A UTILIZAR

Trademap

#### PRINCIPALES TEMAS A DESARROLLAR

- Fuentes de inteligencia de mercado.
- Herramientas de inteligencia de mercado.
- Determinación de la información clave a investigar.
- Ejercicio con Trademap.
- Charla Organización Mundial del Comercio.

## MÓDULO IV

### PROCESOS DE LOGÍSTICA Y ADUANA



#### CATEDRÁTICO

Alex Ramos

#### PROGRAMACIÓN

**Del 20 al 24 enero 2020**

#### OBJETIVO

Identificar la normativa y los procesos legales y logísticos del comercio internacional.

#### HERRAMIENTAS A UTILIZAR

Reglamentos aduaneros

#### PRINCIPALES TEMAS A DESARROLLAR

- Normativa aduanera local e internacional.
- Transporte de carga internacional.
- Derechos arancelarios de importación en países destino.
- Los nuevos INCOTERMS 2020.
- Charla Unión Aduanera.

# MÓDULO V

## FINANZAS PARA LA EXPORTACIÓN



### CATEDRÁTICO

Herbert Rico

### PROGRAMACIÓN

**Del 24 al 28 de febrero 2020**

#### OBJETIVO

Disponer de herramientas financieras para la toma de decisiones en los procesos de exportación.

#### HERRAMIENTAS A UTILIZAR

Tabla de costos de exportación

#### PRINCIPALES TEMAS A DESARROLLAR

- Costeos tradicional de productos.
- Costeos no tradicionales.
  - Costeo directo.
  - Costeo Basado en Actividades.
- Costos de exportación.
- Reducción de costos.

# MÓDULO VI

## MARKETING PARA EL MERCADO INTERNACIONAL



### CATEDRÁTICO

José Alfonso Laínez

### PROGRAMACIÓN

**Del 23 al 27 de marzo 2020**

#### OBJETIVO

Contar con la metodología para configurar una estrategia para desarrollar el mercado en el país de destino.

#### HERRAMIENTAS A UTILIZAR

Modelo de marketing mix

#### PRINCIPALES TEMAS A DESARROLLAR

- Identificación de la demanda en el país de destino.
- Competidores y sus ventajas competitivas.
- La creación de la propuesta de valor.
- Modelos de fijación de precios en el exterior.
- Configuración y desarrollo de la estrategia de mercadeo.

# CATEDRÁTICOS



## CARLOS DÍAZ DEL PINAL (EL SALVADOR)

Consultor certificado en Comercio Internacional, desarrollando asesorías y consultorías para USAID, Chemonics Int, RTI, PROESA, AGEXPORT y Cámara de Comercio e Industria de El Salvador. Ha desarrollado diagnósticos del potencial exportador en 117 empresas y diseñado planes de exportación para 87 empresas, con destino a Guatemala, Honduras, Nicaragua, Costa Rica, Panamá, Ecuador, Chile, República Dominicana, Trinidad & Tobago, Alemania y China.

Master en Desarrollo Emprendedor e Innovación de la Universidad de Salamanca, España.

Master en Administración de Empresas de INCAE Business School en Nicaragua.



## JUAN CARLOS CADENA (COLOMBIA)

Director de la Maestría en Comercio Internacional de la Universidad Sergio Arboleda.

Cuenta con más de 19 años de experiencia en el sector comercio exterior; negociando, implementando y administrando acuerdos comerciales.

Además, se ha desempeñado en el sector privado como Director Área de Comercio Exterior (Parra, Rodríguez y Cavellier).

Especialista en Integración al Sistema Internacional, graduado de la Pontificia Universidad Javeriana.

Abogado, graduado de la Universidad Sergio Arboleda.



## SAMUEL ZAMORA (EL SALVADOR)

Representante legal de ENLACE, Grupo Consultor, S.A. de C.V., que se desarrolla en el ámbito del comercio internacional.

Cuenta con más de 24 años de operación continua en los servicios de consultoría y posee experiencia en la investigación de mercado internacional, a la fecha ha participado en la ejecución de más de 49 misiones de investigación y promoción comercial en: EUA (18 Estados), Centro América, Canadá e Italia (Milán).

Máster en Administración de Empresas del INCAE, Costa Rica

Certificado por AGEXPORT e ISEADE, como formador del Postgrado Internacional en Competitividad en las Exportaciones.

Licenciado en Administración de Empresas de la UCA El Salvador.



## JOSÉ ALFONSO LAÍNEZ (EL SALVADOR)

Socio fundador y Director Ejecutivo de PRAXIS, donde ha desarrollado metodologías comerciales de alto impacto para diferentes industrias, y ha liderado proyectos en diversas latitudes del continente, Europa y Medio Oriente.

Catedrático de Maestría y Postgrados de ISEADE, en diversas áreas relacionadas con Mercadeo y Dirección Comercial.

Master Trainer en Gestión Empresarial, certificado por International Trade Centre (UNCTAD/WTO) de Ginebra.

Máster en Dirección y Administración de Empresas e Ingeniero Industrial de la Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, El Salvador.

# CATEDRÁTICOS



## MARICELA IBARRA (EL SALVADOR)

Gerente de Desarrollo Exportador del Organismo Promotor de Exportaciones e Inversiones de El Salvador.

Durante 10 años ocupó el cargo de Especialista en Desarrollo Exportador en EXPORTA El Salvador

Certificación en Negocios Internacionales, Universidad de Nuevo México.  
Licenciada en Administración de Empresas de la Universidad Centroamericana UCA.



## ALEX RAMOS (EL SALVADOR)

Jefe Regional de Logística y Distribución de Termoenergías S.A. de C.V., Cuenta con más de 16 años de experiencia práctica como gerente de operaciones internacionales en la región, en diferentes industrias incluidas la alimentaria y farmacéutica.

Es Formador Empresarial en Comercio Internacional, docente de áreas especializadas de Logística y asesor de proyectos de investigación para el fomento de la competitividad empresarial.

Máster en Administración de Empresas de ESI School of Management.

Postgrado Internacional de Competitividad en las Exportaciones de ISEADE – FEPADE, El Salvador – Guatemala.  
Ingeniero Industrial de la UES.



## HERBERT RICO JEREZ (EL SALVADOR)

Experiencia en más de 50 proyectos relacionados con modernización de procesos administrativos y operacionales, sistemas de costeo y financiero-contables, como consultor y gerente de proyectos. Más de 30 años de experiencia como Catedrático y Facilitador.

Jurado Internacional del Premio Iberoamericano de la Calidad por 4 años consecutivos (único de Centroamérica) y del Premio Salvadoreño a la Calidad (9 ediciones).

Maestría en Administración de Empresas con Orientación en Finanzas, ISEADE. Ingeniero Industrial, Universidad Politécnica de El Salvador.

Certificado por AGEXPORT e ISEADE, como formador del Postgrado Internacional en Competitividad en las Exportaciones.

Postgrado en Gestión de la Innovación Orientada al Mercado, impartido por ISEADE y la Universidad de Leipzig, Alemania.

# PROCESO DE INSCRIPCIÓN

## REQUISITO

Poseer título universitario.

### 1. Concretar cita

Puede programarse en horario:

Lunes a viernes:

9:45 a.m.-12:00 m.

2:00 p.m.- 6:00 p.m.

Sábado:

8:00 a.m. - 11:30 a.m.

### 2. Asistir a entrevista

Con la siguiente documentación:

- Usuario en línea completo
- Fotocopia de DUI y NIT
- Fotocopia de Título Universitario.

### 3. Cancelar primera cuota

Al finalizar la entrevista en caja ubicada en ISEADE.

## MÁS INFORMACIÓN

E-mail: [contacto@iseade.edu.sv](mailto:contacto@iseade.edu.sv)

Teléfonos: 2212-1734

2212-1732

2212-1728

2212-1700

**Website: [www.iseade.edu.sv](http://www.iseade.edu.sv)**

