



# Diplomado Plan de Negocio de Exportación

## PROGRAMA

Este programa tiene como objetivo que el participante obtenga los fundamentos necesarios para la redacción y presentación de un Plan de Negocios dentro del Sector Exportador: identificar las fortalezas y debilidades del producto/servicio ofertado; prever las amenazas y oportunidades de las empresas exportadoras o potencialmente exportadoras dentro del marco internacional; seleccionar y promocionarse dentro de un mercado objetivo; seleccionar y asegurar una posición dentro de la cadena de abastecimiento (Supply Chain); preparar unas proyecciones financieras de corto y medio plazo; considerando las herramientas, incentivos y legislaturas vigentes para el desarrollo de la actividad exportadora. Con un perfil fundamentalmente práctico y dinámico, el participante podrá definir los mercado-objetivos, determinar las estrategias, actividades y metas de exportación, en función de la situación actual de su empresa, real o teórica, así como las oportunidades de mercado existentes.

## OBJETIVOS

### Beneficios para la Empresa:

- Demostrar la viabilidad económica y financiera de la idea de un negocio.
- Respalda con un documento técnico las solicitudes de financiamiento a bancos y organismos de desarrollo y cooperación nacionales e internacionales.
- Atraer inversionistas
- Organizar las actividades de comercialización en un conjunto coherente que actúa como elemento coordinador.
- Contar con una guía para el seguimiento y la auto evaluación de la actividad de la empresa en su conjunto

### Beneficios para el Participante:

- Trabaja en su propio proyecto de negocios, siendo asesorado de manera particular considerando su tamaño, segmento e industria.
- Conocerá y detectará las mejores prácticas para elaborar un proyecto de exportación que le permita obtener financiamiento de la banca.
- Contará con los conocimientos necesarios para identificar y aprovechar las oportunidades de negocios internacionales que sus productos o servicios tienen en las diversas regiones del mundo.
- Al finalizar el programa, el participante habrá desarrollado un Proyecto Integral de Exportación validado por nuestros expertos para ingresar a nuevos mercados con estrategias claramente definidas e incrementar la competitividad de la empresa en el corto, mediano y largo plazo

## CONTENIDO

### Módulo I - Proceso de exportación

Profesor: Lic. Juan Carlos Russo

Fecha: 06 y 08 de septiembre 2010

- Anatomía de un Plan de Negocios
- El Proceso de Exportación
  - ¿Porqué exportar? ¿Qué ventajas se tienen?
  - Recomendaciones y consideraciones para el exportador
  - ¿Es mi producto exportable?
  - El proceso básico de exportación
  - Fuentes de información y consulta relacionadas con el comercio exterior
  - Selección del Tema de Trabajo Final

### Modulo II - Análisis del Potencial de Exportación

Profesor: Lic. Juan Carlos Russo

Fecha: 13 de septiembre 2010

- Objetivos de la planeación de los negocios de exportación
- Descripción del negocio e índice del plan de negocios
- Análisis de la estructura de la empresa (organización, administración, operación, posición financiera)

### Cont. Modulo II - Análisis del Potencial de Exportación

- Desarrollo del plan de negocios

### Módulo III- Estrategia

Profesor: Lic. Juan Carlos Russo

Fecha: 15 de septiembre 2010

- Revisión de la visión, misión, y objetivos generales de la empresa.
- Historial de la empresa; cuando se crea, dificultades a las cuales debió enfrentarse. En caso de estar ya exportando, cuando comenzó a realizar esta operación.
- Organigrama; si posee una estructura familiar, evolución de la misma; si existe cierto grado de profesionalización de la empresa o no.
- Recursos disponibles, tanto de infraestructura como de Recursos Humanos.
- Análisis FODA: evaluar las fortalezas y debilidades de la empresa a fin de saber qué elementos deben ser corregidos y cuales servirán para promocionar y vender el producto.



# Diplomado Plan de Negocio de Exportación

## Módulo IV - Investigación de Mercados Internacionales

Profesor: Lic. Nelson de los Santos

Fecha: 20 y 22 de septiembre 2010

- Investigación de mercados
- Análisis y evaluación del mercado objetivo de exportación
- Diseño y elaboración del plan de mercadotecnia

## Módulo V - Trámites para la Exportación/ Regulaciones

Profesor: Lic. Osiris Ramírez

Fecha: 27 y 29 de septiembre 2010

- Sistema armonizado de designación y clasificación de mercancías
- Requisitos arancelarios del país de destino
- Verificación de las regulaciones no arancelarias
- Documentos necesarios para el despacho aduanal (factura, lista de empaque, certificado de origen, etc.)
- Programas y apoyos a la exportación

## Módulo VI- Logística: Envase, Embalaje y Distribución

Profesor: Lic. Milvia Morel

Fecha: 04 y 06 de octubre 2010

- Definición y diferencias entre envase y embalaje
- Selección adecuada del envase y embalaje para la transportación internacional
- El transporte como factor fundamental en la distribución
- Sistemas de transporte. El transporte multimodal

## Módulo VII- Formación de Precios e INCOTERMS

Profesor: Lic. Milvia Morel

Fecha: 11 de octubre 2010

- Cómo definir el precio de exportación incluyendo sus variables
- Términos de la Cámara Internacional de Comercio INCOTERMS 2000
- Definición y cálculo del precio del producto en base a costos directos e indirectos y costos unitarios

## Módulo VIII-Contratos, Proceso de Negociación y Pagos

Profesor: Lic. Osiris Ramírez

Fecha: 13 de octubre 2010

- Contrato de compra venta internacional
- Contrato de comisión y representación mercantil
- Solución de controversias de comercio exterior
- Principales forma de pago internacional (cheque, giro bancario, orden de pago, cobranza, bancaria internacional)
- Tipos de cartas de crédito

## Módulo IX- Plan Económico Financiero

Profesor: Lic. Juan Carlos Russo

Fecha: 18 y 20 de octubre 2010

- Características y utilidad de un plan financiero
- Análisis del balance y el estado resultado
- Definición y análisis de las proyecciones financieras
- Cálculo y uso de las razones financieras
- Contenido de un expediente para su presentación a la banca

## Módulo X- Presentación de Proyectos – Trabajo Final

Profesor: Lic. Juan Carlos Russo

Fecha: 25 de octubre 2010

- Presentación de planes de exportación

## DIRIGIDO A

Empresarios, productores, exportadores, funcionarios, directores, gerentes, profesionales y técnicos responsables de áreas de gestión comercial, interesados en incursionar o ampliar sus conocimientos sobre comercio exterior y el proceso de exportación en la República Dominicana.

## METODOLOGÍA, ASISTENCIA Y CERTIFICADOS

Sesiones de formación intensiva teórica, exposición, discusión de casos y experiencias prácticas. Se entregará un Certificado de participación por el diplomado, para lo cual se requiere, un mínimo de 80% de asistencia del total de horas del programa, independientemente de las causas que generen ausencias.

## COSTO

**RD\$20,000.00 (Veinte mil Pesos con 00/100 cent)**

## FACILITADORES

- Lic. Osiris Ramírez
- Lic. Milvia Morel
- Lic. Nelson de los Santos
- Lic. Juan Carlos Russo

## FECHA, HORARIO, DURACIÓN Y LUGAR

**Fecha:** Del 06 de septiembre al 25 de octubre del 2010.

**Lunes y miércoles de 6:00 a 10:00 pm. Duración:** 60 horas.

**Lugar:** Centro de Exportación e Inversión de la Rep. Dom. (CEI-RD)

Salón de capacitación del I\*CEi • 2 nivel.

Ave. 27 de Febrero esq. Luperón

## INFORMACION

**Centro de Tecnología y Educación Permanente (TEP-PUCMM)**

Tel. 809-535-0111 Ext. 2149, 2150 / Fax 809-535-8413

Email: [BiancaArias@pucmm.edu.do](mailto:BiancaArias@pucmm.edu.do)

**Asociación Dominicana de Exportadores (ADOEXPO)**

Tel. Tel: 809- 567-6779 / Fax: 809-563-1926

Email: [gmartinez@adoexpo.org](mailto:gmartinez@adoexpo.org)