



## REDESMA, Boletín 13-17 EXTRA IX: 5 de diciembre de 2011

### ESTE BOLETÍN SE PRODUCE POR ENCARGO DE ILC

*El contenido de este boletín es responsabilidad exclusiva de la institución que lo solicita por lo que el CEBEM-REDESMA deslinda todo tipo de responsabilidad sobre el mismo*

Traducir esta página con Google:



[Suscribirse](#)

[Suscribir a un amigo](#)

[Borrarse de lista](#)

[facebook](#)

### CRONOGRAMA DE BOLETINES

[Boletines Quincenales](#)

### BUSCADOR

[Buscar a través de nuestro portal CEBEM](#)

### PROGRAMAS DE EDUCACIÓN EN LINEA CEBEM

[Educación Virtual](#)

[Desarrollo Forestal Comunitario](#)

[Gestión Ambiental](#)

REDESMA expresa su agradecimiento con las Instituciones que a través de este boletín Extra, apoyan el trabajo que realizamos por más de diez años a nivel regional



## Seminario Internacional Metodología y Elaboración del Plan de Internacionalización de la Empresa

[www.asimag.pe](http://www.asimag.pe)

Lima (PERÚ), 16 y 17 de diciembre 2011

[Folleto del curso](#)

[Formulario de inscripción](#)

### OBJETIVO:

La empresa de hoy día está supedita a pensar en desarrollar su actividad y vender sus productos y servicios en otros mercados además del mercado nacional propio. Con este Seminario se pretende proporcionar una visión integral y práctica de cómo internacionalizar la empresa.

### DESTINATARIOS

**Gerentes** de empresas, **Directores** o Técnicos de Áreas o Departamentos de Internacionalización o Comercio Exterior, **Directores** o Técnicos de Departamentos de Marketing y Ventas, **Consultores** y Asesores de Empresas, **estudiantes** o **egresados** que quieren orientar su carrera profesional hacia el Comercio exterior o internacionalización, y en general **cualquier profesional interesado en la gestión empresarial.**

### PROGRAMA ACADÉMICO

En este seminario de dos días de duración **aprenderemos:**

1. Las **DECISIONES CRÍTICAS** en la estrategia de la internacionalización y como proceder para la toma de decisiones correcta para acometer con éxito el proceso de internacionalización:
  - Conocer como analizar la situación de partida de la Empresa y saber diagnosticar su potencial de exportación,
  - Saber definir el público objetivo que queremos alcanzar y cómo llegar a esos clientes,
  - Cuál debe ser el posicionamiento respecto a los mercados y clientes a los que se quiere llegar,

[Desarrollo Local](#)

[Relaciones Interculturales](#)

[Cursos CIC - UBC](#)

## PROYECTOS CEBEM

[Relaciones Interculturales](#)

[Cooperación, Conocimiento y Desarrollo](#)

[Sistemas de Análisis Social \(SAS<sup>2</sup>\)](#)

[Conocimiento para Aprendizaje y Prácticas de Desarrollo Efectivos \(KEDLAP\)](#)

[VertebrALCUE](#)

## REDES DE CEBEM

[RAC - Red de aprendizaje para la conservación](#)

[Relaciones Interculturales](#)

[REDESMA - Red de Desarrollo Sostenible y Medio Ambiente](#)

[Observatorio Social sobre Gobernanza Efectiva y Desarrollo Económico Local](#)

[RIPPET - Red Iberoamericana de Postgrados sobre Políticas y Estudios Territoriales](#)

## Acerca del Boletín

REDESMA ES UNA INICIATIVA DE [CEBEM](#)  
La emisión de un boletín

- Conocer la importancia de la inteligencia de mercados en la internacionalización,
  - Organización y planificación de recursos para salir al exterior.
2. Además de las decisiones críticas de cómo enfocar y consolidar el esfuerzo exterior, aprenderemos la **EJECUCIÓN OPERATIVA DE LOS PASOS DEFINIDOS**, es decir, la realización de la puesta en marcha del plan mediante las acciones necesarias para conseguir los objetivos.

## ¿POR QUÉ PARTICIPAR?

- Porque vamos a tratar el **TEMA DE MAYOR IMPORTANCIA** hoy día en el ámbito empresarial.
- Porque el Docente es un **CUALIFICADO PROFESIONAL** que nos aportará su conocimiento en esta materia clave para el futuro de todas las empresas.
- Porque con su participación obtendrá **2 CRÉDITOS UNIVERSITARIOS** para el Diplomado “*Programa Avanzado de Internacionalización de Empresas*” de la **Universidad Complutense de Madrid (UCM)**, que podrá convalidar durante el plazo de 1 año, con lo cual Usted tendrá la posibilidad de retornar la inversión en este seminario.
- Porque habrá un **COACHING PERSONALIZADO** vía internet a cargo del tutor del “*Programa Avanzado de Internacionalización de Empresas*” de la Universidad Complutense de Madrid (UCM) para los asistentes al seminario durante la semana siguiente al seminario, para atender posibles dudas relacionadas con la internacionalización aplicada a su propia experiencia o realidad.

## DOCENTE Y COACHER

### Docente: Juan Carlos Mathews (Perú)

Licenciado en Economía (Universidad del Pacífico) Estudios de Mercadeo Internacional en la Universidad Católica Lovaina (Bélgica) y en el Trinity College de Dublín (Irlanda del Sur). Ph. D (c) en Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Johannes Kepler de Linz, Austria.

Es un reconocido profesional con amplia experiencia en comercio exterior en los sectores público y privado. Previo a su cargo en PROMPERÚ fue Director Ejecutivo del Proyecto USAID MYPE Competitiva para Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia.

Asimismo, se desempeñó como Director Ejecutivo de la Comisión de Promoción de las Exportaciones - PROMPEX, Director Nacional de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo.

A nivel privado, fue Director Ejecutivo de Eurocentro – Perú, Programa de la Comisión Europea para la promoción de alianzas estratégicas empresariales; Gerente Comercial de Exportaciones de Química Suiza, Gerente Comercial de Agroindustrias Galagro y Sub Gerente de Exportaciones de EXCO, Trading Company del Grupo Ferreyros.

### Coacher: Mikel Gómez Urkijo (España)

Graduado en Filología Inglesa, Universidad de Deusto. Maestría en Marketing, Universidad del País Vasco. Maestría en Administración y Dirección de Empresas- Executive MBA, Universidad del País Vasco.

Consultor de Exportación acreditado por el Instituto de Comercio Exterior de España (ICEX) para prestar consultoría a empresas en desarrollo y ejecución de Planes de Marketing y Ventas y en Planes de Internacionalización. Ha asesorado a multitud de empresas en estas materias.

Ha sido Director Comercial y de Marketing en AEROSPACE ENGINEERING EUROPE (Rebobinado de componentes para motores aeronáuticos) y en FYTASA (Fundición de hierro nodular de piezas de seguridad en

EXTRA es un servicio que REDESMA ofrece a todo el público que está interesado en difundir algo específico y en extenso a nuestros usuarios  
MAYOR INFORMACIÓN:  
[redesma@cebem.org](mailto:redesma@cebem.org)  
[www.redesma.org](http://www.redesma.org)

**Elaborado por [CEBEM](#):**  
Selva Escalera

**Coordinación:**  
Lic. José Blanes

Calle Pinilla No 291  
esq. Av. 6 de Agosto  
Telf.: 591-2-2432911  
Fax: 591-2-2432910  
Casilla Postal # 9205  
Email: [cebem@cebem.org](mailto:cebem@cebem.org)  
La Paz - BOLIVIA

automoción) y Director de Exportación en INDUSTRIAS IBAIONDO (Embutición de depósitos de acero para instalaciones de agua), en ZUBI-ONDO (Fabricación de Herramienta) y en BATZ (automoción). Su excelente dominio de los idiomas inglés y francés le ha permitido viajar por multitud de países desarrollando su actividad comercial y exportadora al servicio de estas empresas. Ha desarrollado su labor profesional en prácticamente todos los países de Europa, Argentina, Arabia Saudita, Chile, Egipto, Emiratos Árabes, China, EEUU, India, Líbano, Marruecos, Rusia, Singapur, Turquía..., lo que le ha permitido adquirir conocimiento y experiencia práctica sobre aspectos como apertura de nuevos mercados, barreras comerciales, estrategias de marketing, negociación de contratos, gestión de ventas...

A nivel Docente ha desarrollado con la Universidad Complutense de Madrid (UCM) el Programa Avanzado en Internacionalización de Empresas, y ha impartido en la Universidad del País Vasco los cursos de Comercio Exterior, Curso de Comunicación y Marketing para Pymes mediante web 2.0 y Redes Sociales, y Curso de INCOTERMS, así como en Asociaciones empresariales y Programas "in company" a empresas.

## CERTIFICACIÓN

- Diploma de Aprovechamiento a nombre del Instituto Latinoamericano de Ciencias
- Diploma de Formación Continua a nombre de ASIMAG.
- Certificado que confirma **2 CRÉDITOS UNIVERSITARIOS** para el Diplomado "**Programa Avanzado de Internacionalización de Empresas**" de la **Universidad Complutense de Madrid (UCM)**, que podrá convalidar durante el plazo de 1 año, con lo cual el alumno tendrá la posibilidad de retornar la inversión en este seminario.

## ¿QUE INCLUYE EL SEMINARIO?

**Incluye:** Materiales, Certificado con convalidación de 2 créditos al Diplomado "*Programa Avanzado de Internacionalización de Empresas*" de la Universidad Complutense de Madrid (UCM), Coffee Break.

## FECHA, HORA Y LUGAR

16 y 17 de diciembre 2011  
**Viernes 16:** de 2:00 pm a 6:00 pm  
**Sábado 17:** de 9:00 am a 13:00 pm  
Centro de Desarrollo Empresarial - **SISE LARCO**  
Av. Larco Nº 756 - Miraflores

## FORMULARIOS

- [Descarque Formulario de Inscripción](#)
- [Descarque el Folleto del Curso](#)

## INVERSIÓN Y FORMA DE PAGO

Individual: **US \$ 160 + IGV**  
Tarifa Corporativa por cada 3 participantes: **\$ 140 + IGV**  
\*10% de Descuento por pago anticipado hasta el 12 de diciembre  
\*Alumnos extranjeros no pagan IGV

## INFORMES Y MATRÍCULAS

Para mayor información sobre las características, contenidos y costos del curso, así como para solicitar apoyo logístico a su llegada a Lima – Perú, puede ponerse en contacto directamente con el coordinador del curso al teléfono ++51-990090008 y al correo: [informes@ilc.edu.pe](mailto:informes@ilc.edu.pe)