



Puebla
GOBIERNO DE LA CIUDAD

SECRETARÍA DE
**ECONOMÍA
Y TURISMO**

**LA CAPITAL
IMPARABLE**



BANCOMEXT

IMPULSO A LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

PLAN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA EN COMERCIO EXTERIOR

MÓDULO	OBJETIVO	TEMÁTICA	FECHA	MODALIDAD
LINK GLOBAL: INTEGRACIÓN INTELIGENTE A CADENAS DE VALOR	Impulsar la competitividad de las PyMEs mediante su incorporación estratégica a las Cadenas Globales de Valor, facilitando su acceso a mercados internacionales.	Estrategia de Internacionalización y Vinculación Global. Fortalecer a las PyMEs para mercados internacionales mediante estrategias efectivas de vinculación global.	25 DE AGOSTO	PRESENCIAL DE 09:00 A 14:00 h
		Impulso Sustentable: Proveedor en Cadenas Globales. Crear proveedores competitivos y sustentable mediante prácticas responsables.	01 DE SEPTIEMBRE	PRESENCIAL DE 10:00 A 14:00 h
PROCESO DE EXPORTACIÓN	Que las personas participantes identifiquen la aplicación de los elementos, la internacionalización de sus productos, fortaleciendo sus empresas y facilitando el acceso a financiamiento.	Exportar con Éxito: Principios Fundamentales. Comprender los principios esenciales que permiten una exportación exitosa y sostenible en mercados internacionales	08 DE SEPTIEMBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h
		Estrategia de Internacionalización: Mi Producto Exportable. Crear estrategias efectivas para posicionar productos en mercados internacionales y fortalecer su competitividad global.	22 DE SEPTIEMBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h
		Buenas Prácticas para Competir en Mercados Internacionales. Consolidar buenas prácticas que fortalezcan la competitividad de productos y servicios en mercados internacionales.	29 DE SEPTIEMBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h
ESTRATEGIAS DE PRECIO PARA LA VINCULACIÓN GLOBAL	Aplicar técnicas de cotización internacional y negociación efectiva para elaborar presupuestos competitivos y facilitar la vinculación a mercados globales.	Costos Logísticos para la Competitividad Global. Fortalecer su eficiencia operativa, siendo competitivas en mercados internacionales.	06 DE OCTUBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h
		Precios Competitivos para la Internacionalización. Desarrollar estrategias de fijación de precios que consideren costos y condiciones del mercado internacional.	13 DE OCTUBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h

IMPULSO A LA INTERNACIONALIZACIÓN EMPRESARIAL

PLAN DE FORMACIÓN ESPECIALIZADA EN COMERCIO EXTERIOR

MÓDULO	OBJETIVO	TEMÁTICA	FECHA	MODALIDAD
AGENTE ADUANAL: CLAVE PARA UN NEGOCIO INTERNACIONAL	Desarrollar habilidades clave para evaluar, contratar y gestionar servicios aduanales, reconociendo su papel estratégico en las operaciones de comercio exterior.	Proceso de importación y exportación con agentes aduanales. Fortalece la colaboración con agentes aduanales para garantizar operaciones internacionales ágiles y seguras.	20 DE OCTUBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h
		Evaluación de costos y servicios aduanales. Analizar los servicios aduanales eficientes para fortalecer la rentabilidad y cumplimiento en tus operaciones.	27 DE OCTUBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h
		Buenas prácticas y recomendaciones para la colaboración con agentes aduanales. Conocer los procesos que aseguren el cumplimiento normativo y el éxito en operaciones de comercio exterior.	03 DE NOVIEMBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h
CARTAS DE CRÉDITO: CLAVES PARA EXPORTAR	Optimizar el acceso a financiamiento internacional mediante el uso de cartas de crédito y factoraje, fortaleciendo la liquidez, mitigando riesgos y mejorando la competitividad global en operaciones de exportación e importación.	Principios y generalidades de las cartas de crédito. Identificar los principios clave como mecanismo seguro de pago en operaciones comerciales.	10 DE NOVIEMBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h
		Standby y garantías de primer requerimiento. Analizar cumplimiento de obligaciones en transacciones internacionales.	17 DE NOVIEMBRE	VIRTUAL DE 10:00 A 12:00 h
FACTORAJE INTERNACIONAL	Fortalecer la capacidad de las empresas para utilizar el factoraje internacional como una herramienta estratégica, evaluando sus condiciones y beneficios para optimizar la liquidez y mitigar riesgos en sus operaciones de comercio exterior.	Componentes clave del factoraje internacional. Reconocer el mecanismo para mejorar la liquidez y reducir riesgos en operaciones de comercio exterior.	24 DE NOVIEMBRE	PRESENCIAL DE 10:00 A 14:00 h
		Cómo evaluar un contrato de factoraje. Determinar criterio de evaluación de viabilidad y beneficios en operaciones internacionales.	01 DE DICIEMBRE	PRESENCIAL DE 10:00 A 15:00 h