



DIPLOMADO | REMOTO

GO GLOBAL: ESTRATEGIAS DE INTERNACIONALIZACIÓN PARA STARTUPS Y EMPRENDEDORES

CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 1. **Fundamentos de la Internacionalización.**

- Motivaciones: Crecimiento, diversificación, acceso a talento y mercados.
- Evaluación de preparación interna: Producto, equipo, finanzas.
- Timing estratégico: Cuándo y por qué internacionalizar.
- Autodiagnóstico de preparación para la internacionalización.

Módulo 2. **Investigación y Selección de Mercados.**

- Fuentes de información secundaria: Google Trends, Market Finder by Google, bases de datos de comercio (e.g., ITC Trade Map).
- Análisis PESTEL simplificado para startups.
- Criterios de selección: Tamaño del mercado, crecimiento, competencia, afinidad cultural, facilidad de hacer negocios (Doing Business Index).

Módulo 3. **Modos de Entrada al Mercado.**

- Exportación directa e indirecta.
- Ventas online transfronterizas (e-commerce).
- Licencias y franquicias adaptadas a startups tecnológicas o de servicios.
- Gestión de distribuidores y socios locales.
- Consideraciones iniciales para establecer presencia local.
- Análisis de casos de modos de entrada exitosos.

Módulo 4. **Adaptación del Producto/Servicio y Modelo de Negocio.**

- Localización vs. estandarización: Producto, servicio y comunicación.
- Ajustes de precios según el mercado.
- Adaptación a regulaciones locales y consideraciones culturales.
- Taller de adaptación de propuesta de valor para un mercado específico.

Módulo 5. **Marketing y Ventas Internacionales.**

- Marketing digital internacional: SEO/SEM global, redes sociales.
- Participación en ferias y eventos internacionales (virtuales y presenciales).
- Técnicas de venta intercultural.
- Creación de un plan de marketing digital para un mercado objetivo.

Módulo 6. **Aspectos Legales y Regulatorios para la Internacionalización (Colombia).**

- Normatividad colombiana para exportaciones.
- Protección de propiedad intelectual.
- Contratos internacionales.

Módulo 7. **Operaciones y Logística Inicial.**

- Logística de exportación: Incoterms, transporte internacional.
- Gestión de pagos internacionales: Métodos comunes (transferencias, PayPal, fintech).
- Consideraciones legales operativas: Contratos, protección de datos.
- Diseño de un flujo logístico para un mercado objetivo.

Módulo 8. **Financiación de la Expansión.**

- Bootstrapping y optimización de recursos.
- Programas de apoyo gubernamental: ProColombia, Bancóldex, iNNpulsa.
- Introducción a la búsqueda de financiación local en el mercado objetivo.
- Identificación de un programa de apoyo aplicable.

Módulo 9. **Desarrollo del Plan de Internacionalización.**

- Estructura del plan: Objetivos, KPIs, cronograma, presupuesto.
- Gestión de riesgos: Identificación y mitigación.
- Iteración y ajuste del plan según retroalimentación.
- Elaboración de un plan de internacionalización para una startup ficticia.

- Todos nuestros programas incluyen un certificado de asistencia. Los participantes que cumplan con la asistencia mínima requerida y los requisitos académicos, recibirán su certificado.
- La Universidad del Rosario se reserva el derecho de modificar el equipo académico de los programas de Educación Continua que estén anunciados en la programación, así como modificar el orden temático presentado en este programa, garantizado que se abordará la totalidad de temas propuestos.
- La Universidad del Rosario podrá modificar las fechas de desarrollo de los programas o de las sesiones de un programa en ejecución, en situaciones que así lo amerite. La notificación a inscriptos o a los participantes de los programas se podrá hacer sin un plazo de tiempo previo estipulado, pero siempre intentando mantener un mínimo de horas previas para ello.
- Los programas de Educación Continua son educación informal, no conducen a título profesional.