

# FORMACIÓN E-LEARNING

## Curso Online de Exportación para Empresas no Exportadoras

→ Estrategia, metodología y operativa para la exportación en Pymes.



**[e]**  
Iniciativas Empresariales  
*| estrategias de formación*



Tel. 902 021 206 - [attcliente@iniciativasempresariales.com](mailto:attcliente@iniciativasempresariales.com)  
[www.iniciativasempresariales.com](http://www.iniciativasempresariales.com)

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



## Presentación

La creciente internacionalización de la economía obliga a las empresas a intentar introducirse en el terreno de la exportación. No obstante, antes de iniciarse en la actividad exportadora, la empresa debe valorar los costes y beneficios que dicha actividad le supone.

Exportar no es realizar un envío al exterior sino mantener una corriente constante, significa cambiar la empresa.

En este curso, dirigido especialmente a Pymes, podrá ver el proceso de exportación con pautas operativas muy útiles y prácticas que incluyen:

- Cómo tomar la decisión de exportar.
- El análisis de su empresa y sus productos analizando los factores internos (fortalezas y debilidades) y los externos (oportunidades y amenazas).
- Conocer el mercado en el que queremos penetrar con sus características de competencia, canales de distribución, etc.
- Conocer si existen barreras a la exportación sobre nuestros productos.
- La investigación del mercado en el que queremos entrar.
- Los procesos de comercialización a nivel internacional.
- La organización de los procesos de exportación: logística, embalajes, etc.
- Los sistemas de pago y financiación de las exportaciones.

## La Educación On-line

La formación continua es una necesidad para todo profesional que quiera estar al día en un entorno tan cambiante como el actual. La modalidad virtual de la educación a distancia es una oportunidad para ello.

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

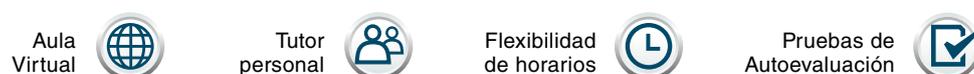
- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

## Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



## Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 60 horas y el material didáctico consta de:

### Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 10 módulos de formación práctica de que consta el curso Exportación para Empresas no Exportadoras.

### Material Complementario

Incluye ejemplos, casos resueltos, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas de la exportación para empresas no exportadoras.

### Ejercicios de Seguimiento

Ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la operativa para exportar con éxito.

### Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

## Curso Bonificable



## Este curso le permitirá saber y conocer:

- Los métodos y estrategias para la creación de redes comerciales y canales de distribución a escala internacional.
- Cómo se crea una estructura dedicada a la exportación adaptada a las posibilidades de cada empresa.
- Cómo y dónde exportar con más facilidad.
- Cómo se crea una red de distribución en un país extranjero.
- Cómo se selecciona un agente internacional.
- Cómo prever los peligros y minimizar los riesgos de exportar.
- Cómo diseñar un departamento de exportación contando con la realidad y las posibilidades financieras de su empresa.
- Cómo determinar correctamente el precio de exportación.
- Qué sistemas y seguros de cobro existen para las exportaciones.
- Cómo financiar la exportación a corto plazo.
- Cómo son las estrategias de negociación con determinados países.
- Cómo y dónde buscar la mejor información para exportar con éxito.
- Cuáles son las normas básicas que rigen el comercio de mercancías en la Unión Europea.
- Qué oportunidades ofrecen países emergentes como Brasil, Rusia, India y China.
- Qué ventajas y riesgos tiene la internacionalización de empresas a estas áreas.

**Disponga de información práctica y estrategias actuales para competir con éxito en el mercado de la exportación.**

## Dirigido a:

Directivos de las distintas áreas de la empresa que necesiten los conocimientos imprescindibles para iniciar los procesos de exportación y aplicarlos a su empresa y en general, todas aquellas personas que deseen profundizar en los temas y estrategias de exportación.

## Contenido del curso

### → MÓDULO 1. Introducción al comercio internacional

8 horas

En este módulo introductorio del curso entenderemos los principios básicos del comercio internacional, el marco global donde se va a mover la empresa, así como entender las razones que nos llevan a un proceso de exportación.

#### 1.1. Economía internacional:

- 1.1.1. Perspectivas de la economía mundial.
- 1.1.2. Consideraciones previas para el exportador.

#### 1.2. ¿Por qué exportar?

- 1.2.1. La exportación y sus beneficios.

### → MÓDULO 2. Preparar la empresa para exportar

1 hora

El objetivo de este módulo es el de determinar todos aquellos pasos necesarios para preparar la empresa antes de empezar el proceso de exportación: selección de los productos exportables, disponibilidad de los recursos humanos y coordinación con el resto de la empresa.

- 2.1. Selección de los productos a exportar.
- 2.2. Los recursos humanos para la exportación.
- 2.3. Alineación de los departamentos para la exportación.

### → MÓDULO 3. Elección de los mercados de exportación

1 hora

Este módulo analiza cómo obtener los criterios básicos en el proceso de elección sobre cuáles serán nuestros mercados internacionales objetivo. Cómo afecta la proximidad geográfica, la proximidad cultural o la dimensión relativa de los mercados en nuestro proceso de elección de los mercados internacionales.

## Contenido del curso

### → MÓDULO 4. Marketing internacional

20 horas

Es recomendable empezar siempre el proceso de exportación con aquellos productos que tengan una ventaja competitiva clara en el mercado local. Con este módulo entenderemos cuáles son aquellos aspectos del marketing que debemos tener en cuenta a la hora de lanzar nuestros productos/servicios a nivel internacional.

#### 4.1. Productos de exportación:

- 4.1.1. Normativas y homologaciones.
- 4.1.2. Diseño del producto.
- 4.1.3. Cultura.
- 4.1.4. Embalajes.

#### 4.2. Precio de exportación:

- 4.2.1. Factores a tener en cuenta.
- 4.2.2. Condiciones asociadas a la venta: INCOTERMS 2010.
- 4.2.3. La moneda de cálculo y el riesgo.

#### 4.3. Penetrando en mercados internacionales. Formas de entrada:

- 4.3.1. Análisis previo a los métodos de internacionalización.
- 4.3.2. Modelos de exportación 'sin inversión'.
- 4.3.3. Modelos de exportación 'con inversión' o *equity model*.

#### 4.4. Promoción de las exportaciones:

- 4.4.1. Objetivos.
- 4.4.2. El idioma.
- 4.4.3. Los aspectos culturales.
- 4.4.4. La organización social.
- 4.4.5. El país de origen.
- 4.4.6. La competencia.
- 4.4.7. Técnicas de promoción:
  - 4.4.7.1. Venta personal.
  - 4.4.7.2. Promoción de ventas.
  - 4.4.7.3. Publicidad.
  - 4.4.7.4. Relaciones Públicas y comunicación.
- 4.4.8. Política de promoción.

## Contenido del curso

### → MÓDULO 5. Los sistemas de pago internacionales

6 horas

A través de este módulo conoceremos los instrumentos que el mercado pone a nuestro alcance para que los pagos de las exportaciones se lleven a cabo de una manera segura. Entenderemos además con más detalle el funcionamiento de los Créditos Documentarios, uno de los instrumentos más utilizados y seguros a disposición del exportador.

#### 5.1. Objetivos.

#### 5.2. Modalidades:

- 5.2.1. Pago anticipado.
- 5.2.2. Pago directo.
- 5.2.3. Remesa simple.
- 5.2.4. Remesa documentaria.
- 5.2.5. Carta de Crédito.

### → MÓDULO 6. La financiación de las exportaciones a corto plazo

4 horas

A través de este módulo conoceremos los sistemas más eficaces para financiar las exportaciones: el *forfaiting* y el *factoring*, además de saber cómo evitar los posibles problemas de tesorería.

#### 6.1. Sistemas de financiación.

#### 6.2. Factoring.

#### 6.3. Forfaiting.

## Contenido del curso

### → MÓDULO 7. Riesgos y coberturas en el comercio exterior

4 horas

Es imprescindible que en este tipo de negocios se analicen debidamente y se intenten cubrir al máximo los riesgos que ocasionan. En este módulo conoceremos cuáles son los riesgos más habituales con los que se puede encontrar una empresa durante el proceso de exportación y entenderemos el funcionamiento de los distintos instrumentos de cobertura.

7.1. Riesgos genéricos.

7.2. Cobertura de los riesgos:

7.2.1. Seguro de crédito a la exportación.

7.2.2. Cobertura riesgo de cambio divisa.

### → MÓDULO 8. Organismos y programas de apoyo a la exportación

4 horas

Dada la complejidad que supone para una empresa iniciar el camino de las exportaciones, conocer los principales apoyos que nos brinda la Administración Pública es primordial de cara al éxito de la estrategia de internacionalización. En este módulo conoceremos qué organismos públicos y privados pueden ayudar a la empresa a la iniciación o expansión de su proceso de internacionalización.

### → MÓDULO 9. Estrategias de negociación en mercados internacionales

4 horas

En este módulo conoceremos las técnicas más eficaces para llevar a cabo procesos de negociación eficientes con potenciales clientes de otros países y culturas.

9.1. Conceptos.

9.2. Etapas del proceso de negociación.

9.3. Perfil del negociador internacional.

## Contenido del curso

### → MÓDULO 10. Exportación a mercados emergentes

8 horas

Los mercados emergentes son aquellos países que se encuentran en vías de desarrollo. ¿Qué los hace ser emergentes? ¿Cuáles son sus características?

10.1. La importancia de los países emergentes.

10.2. Características comunes.

10.3. Países Bric:

10.3.1. Brasil.

10.3.2. Rusia.

10.3.3. India.

10.3.4. China.



## Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Exportación para Empresas no Exportadoras han sido elaborados por un equipo de especialistas encabezados por:

### → Lluís Lluch

Diplomado en Bussines Administration & Management por la Universidad de Oxford. Master of Internacional Bussines por la UPF. Global CEO Program por IESE y Global Strategy Program por ESADE. Especialista en Comercio Exterior con una dilatada experiencia en mercados internacionales. Ha sido Director del departamento de Promoción Exterior de la Cámara de Comercio de Barcelona y actualmente es asesor de exportación.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

## Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Exportación para Empresas no Exportadoras**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

