

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Primeros Pasos para Introducirse en Mercados Internacionales

Modalidad:

e-learning con una duración 56 horas

Objetivos:

- Definir y analizar las operaciones de cálculo financiero en la toma de decisiones de financiación en operaciones de compraventa internacional.
- Definir y utilizar sistemas para el tratamiento de la información
- Documentación relativas a las operaciones de financiación del comercio internacional.
- Dotar al alumno de los conocimientos necesarios relativos al mundo del comercio y de las relaciones Internacionales, desarrollando habilidades técnicas y directivas que les permitan desarrollar su trayectoria profesional en este campo.

Contenidos:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTERNACIONALIZACIÓN DE LA EMPRESA

El proceso de internacionalización de la empresa. Ventajas para la internacionalización. Obstáculos a la internacionalización

Elaboración del plan de marketing internacional

Factores clave de éxito en el mercado exterior

Aspectos fundamentales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCO ECONÓMICO, POLÍTICO Y JURÍDICO DEL COMERCIO INTERNACIONAL.

Comercio interior, exterior e internacional.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



El sector exterior español:

- Comercio de productos, servicios e inversiones.
- Relaciones comerciales por países y sectores.

Balanza de Pagos y otras magnitudes macroeconómicas.

Organismos Internacionales:

- Organización Mundial de Comercio. GATT
- Fondo Monetario Internacional.
- Grupo Banco Mundial.
- Conferencia de Naciones Unidas sobre Desarrollo (UNCTAD).

La integración económica regional. Principales bloques económicos.

La Union Europea:

- Política comercial comunitaria.
- Mercado Unico.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BARRERAS Y OBSTÁCULOS A LOS INTERCAMBIOS COMERCIALES INTERNACIONALES.

Barreras arancelarias:

- Arancel de Aduanas.
- Tipos de derechos arancelarios.
- Exenciones o bonificaciones: incondicionadas y condicionadas.

Barreras no arancelarias:

- Medidas cuantitativas: contingentes a la importacion, restricciones voluntarias a la exportacion, medidas de efecto equivalente.
- Barreras tecnicas, sanitarias y medioambientales. Normalizacion, homologacion y certificacion: objetivo y finalidad, instituciones de homologacion, productos y procedimientos de homologacion, certificados, certificacion de seguridad y patentes, licencias y otros documentos
- Barreras fiscales.

Medidas de defensa comercial:

- Medidas antidumping.
- Medidas antisubvencion.
- Medidas de salvaguardia.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. FUENTES DE INFORMACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL.

Informacion de comercio internacional:

- Informacion comercial de clientes y proveedores internacionales
- Informacion de los paises de origen y/o destino.
- Informacion de apoyo a la internacionalizacion de la empresa.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Canales y fuentes de información en el comercio internacional:

- Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX).
- Camaras de Comercio.
- Oficinas comerciales.
- Asociaciones Empresariales.
- Entidades financieras.
- Organismos Internacionales.
- Agencia Tributaria. Dirección General de Aduanas.

Buscadores y bases de datos online en el comercio internacional.

Gestión de la información de comercio internacional:

- Técnicas de archivo y actualización de la información.
- Criterios de organización y archivo de la información.
- Elaboración de bases de datos y aplicaciones informáticas.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. INSTRUMENTOS DE FINANCIACIÓN DE OPERACIONES DE COMERCIO INTERNACIONAL.

Tipos de instrumentos: diferencias y similitudes.

Préstamo:

- Concepto, elementos y características básicas.

Sistemas de amortización de los préstamos:

- Amortización mediante reembolso único.
- Amortización mediante una renta.

Crédito:

- Concepto,
- Elementos,
- Clases.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FINANCIACIÓN DE LAS OPERACIONES DE EXPORTACIÓN.

Créditos de pre-financiación:

- Concepto. Tipos.
- Documentación: Póliza de préstamo. Póliza de crédito.

Créditos de post-financiación: financiación del aplazamiento de pago.

Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en moneda doméstica.

Financiación de las exportaciones facturadas en moneda doméstica y financiadas en divisa.

- Sin cobertura de riesgo de cambio.
- Con cobertura de riesgo de cambio.

Financiación de las exportaciones facturadas en divisa y financiadas en moneda doméstica.

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



- Sin cobertura de riesgo de cambio.
- Con cobertura de riesgo de cambio.

Financiación de las exportaciones facturadas y financiadas en divisas:

- En la misma divisa.
- En distinta divisa.

Documentación.

Búsqueda de información sobre financiación de exportaciones: fuentes físicas e informáticas.