PROGRAMA DEL CURSO

NUEVOS MERCADOS PARA PYMES

(Presencial 15 horas/Teleformación 45 horas)

Presencial

• Hoja de ruta
  - Radiografía del mercado latinoamericano
  - Indicadores principales y tendencias
  - Estructura Sociodemográfica
  - Tejido empresarial
  - Oportunidades y necesidades
    - Mercados emergentes
    - Sectores emergentes
• Soluciones de internacionalización
  - Acuerdo de colaboración
  - Exportación
  - Inversión exterior
  - Matriz de decisión
  - Definición del proyecto internacional
• Contratación y medios de pago internacionales
  - Contratación
  - Medios de pago internacionales
  - Gestión de riesgos
  - Financiación y entidades de apoyo
• Financiación y Entidades de apoyo

Teleformación

UNIDAD 1: HOJA DE RUTA
1. Introducción
1.1. Exportación de servicios

2. Esquema descriptivo de una operación import/export a partir de la firma del compromiso
2.1. El contrato de compraventa
2.2. Existencia de como mínimo, dos bancos
2.3. Los riesgos
2.4. Los intermediarios y asesores
2.5. Las Aduanas y los Puertos

3. Los pasos concretos del esquema secuencial del plan de exportación
3.1. Detección de la necesidad o deseo de exportar
3.2. Máxima implicación de todo el equipo directivo y gerencial
3.3. Análisis de la empresa
3.4. Análisis del sector al que pertenece la empresa
3.5. Elección de los mercados de destino
3.6. Preselección de los mercados más idóneos
3.7. Investigación de los mercados seleccionados
3.8. Selección definitiva
3.9. Acceso a los mercados internacionales
4. Aplicación de las técnicas de marketing
4.1. El producto
4.2. El precio
4.3. Cómo determinar si el precio es competitivo
4.4. Recomendaciones en relación al precio
4.5. La distribución
4.6. La promoción / publicidad
4.7. Determinar la estrategia de promoción

5. Plan de acción y presupuesto
6. Contactos con el cliente
6.1. La negociación
6.2. El acuerdo
7. Logística de la entrega y cobro de la operación

UNIDAD 2: RADIOGRAFÍA DEL MERCADO LATINOAMERICANO
1. Introducción, marco geográfico
2. Indicadores principales y tendencias
2.1. Situaciones económicas
3. Estructura sociodemográfica
4. Tejido empresarial
4.1. Etapas del proceso de internacionalización de las empresas de Latinoamérica
4.2. El camino de la internacionalización
4.3. Argentina
4.4. Brasil
4.5. Chile
4.6. Colombia
4.7. Ecuador
4.8. México
4.9. Panamá
4.10. Perú
5. Oportunidades y necesidades
5.1. Mercados emergentes
5.2. Sectores emergentes
8. Referencias Web
8.1. Venezuela

UNIDAD 3: SOLUCIONES DE INTERNACIONALIZACIÓN
1. Soluciones de internacionalización
1.1. Acuerdos de colaboración
1.2. Búsqueda de socio y negociación
1.3. Exportación y gestión aduanera
1.4. Planificación de una exportación a Latinoamérica
1.5. Inspecciones

1.6. Licitaciones internacionales
1.7. La tasa de retorno
1.8. Inversión exterior
1.9. Condiciones para invertir en el exterior
1.10. Registro de las inversiones exteriores
1.11. Matriz de decisión
1.12. Herramientas para las empresas.
1.13. Definición del proyecto internacional
1.14. Estrategia de internacionalización

UNIDAD 4: CONTRATACIÓN Y MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES
1. Medios de pago internacionales
1.1. Elección de una forma de pago
1.2. La documentación comercial
1.3. Cheque personal
1.4. Cheque bancario
1.5. Orden de pago simple
1.6. Orden de pago documentaria
1.7. Remesa simple
1.8. Remesa documentaria
1.9. Crédito documentario

2. Contratación Internacional
2.1. Elementos necesarios en un contrato internacional
2.2. Elementos necesarios en un contrato mercantil internacional
2.3. Requisitos básicos de todo contrato
2.4. Los INCOTERMS 2010
2.5. Tipos de contratos
3. Gestión de riesgos
3.1. Riesgos de cobro
3.2. Riesgos de engaño
3.3. Riesgos de negocio
3.4. Riesgos legales
3.5. Riesgos políticos
3.6. Riesgos personales
3.7. Riesgos culturales y de comunicación
3.8. Riesgo de cambio
3.9. Riesgo de tipo de interés

UNIDAD 5: FINANCIACIÓN Y ENTIDADES DE APOYO
1. Financiación del comercio exterior
1.1. Instrumentos básicos de financiación internacional
1.2. Financiación en euros o divisas
1.3. Riesgos en la prefinanciación y financiación de exportaciones
1.4. Cuentas en divisas
1.5. Instrumentos financieros públicos de apoyo
2. Entidades de apoyo a la internacionalización
2.1. Organismos y entidades de apoyo a la internalización en España