

## CURSO DE COMERCIO EXTERIOR (40 HORAS)

**Número de sesiones:** 5 sesiones de 8 horas cada una

**Horario:** Viernes. Mañanas de 9:30 a 14:30 horas y tardes de 16:00 a 19:00 horas.

**Fechas:** 7, 14, 21, 28 de Marzo y 4 de Abril.

**Asistentes:** grupo máximo de 40 personas.

**Requisito:** Podrá realizar el curso cualquier alumno/a de la UHU, que cumpla uno de los siguientes requisitos:

1. Estar **matriculado durante el curso 2013/14** en cualquier programa de **posgrado de la UHU** (doctorado, máster, título de experto, curso de especialización).
2. Estar **matriculado durante el curso 2014/2014** en **último curso de cualquier Grado (Licenciatura/Diplomatura) de la UHU**.

Adicionalmente, siempre que queden plazas disponibles, podrán realizar el curso personas que cumplan uno de los siguiente requisitos:

3. Haber estado **matriculado durante el curso 2012/13** en cualquier programa de **posgrado de la UHU** (doctorado, máster, título de experto, curso de especialización).
4. Obtención del **título de grado, licenciado o diplomado en la UHU durante el curso 2012/2013**.

**Lugar de celebración:** Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad de Huelva. Pza. de la Merced.

**Evaluación del curso:** Los asistentes tendrán que completar un cuestionario, con preguntas tipo test, en la última sesión del curso, donde deberán obtener un 70% de respuestas acertadas.

Para obtener el diploma acreditativo de su participación con aprovechamiento en el curso será preciso asistir al menos al 80% de las sesiones y superar la prueba tipo test.

**Preinscripción:** mediante correo electrónico a la Directora Académica de la Cátedra Extenda ([plaza@uhu.es](mailto:plaza@uhu.es)) adjuntando:

- Ficha de inscripción (se adjunta al final de este documento)
- Fotocopia DNI
- Documento que acredite el requisito para acceso al curso.

**Nota:** Se entiende como fecha de preinscripción la de envío del correo electrónico y

**Plazo de preinscripción:** hasta el lunes 3 de Marzo de 2014.

**Persona de contacto:** Dra. M<sup>a</sup> Angeles Plaza Mejía (Directora Académica de la Cátedra Extenda en la UHU). Correo electrónico: [plaza@uhu.es](mailto:plaza@uhu.es).

Tras el interés que entre nuestros alumnos ha despertado en ediciones anteriores el **CURSO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE EMPRESAS**, organizado desde la **Cátedra Extenda** de la UHU, lanzamos una **6ª EDICIÓN para el curso 2013/14** (totalmente **gratuita** para el alumno)

Se trata, de un **módulo formativo transversal en Comercio Exterior (40 horas lectivas)** financiado íntegramente por la **Cátedra Extenda**.

Este curso tiene el objetivos fundamental de facilitar una formación transversal adicional en mercados exteriores, toda vez que como desde Extenda (Agencia Andaluza de Promoción de Comercio Exterior) nos indican, se requieren en el mundo profesional universitarios procedentes de las más diversas formaciones académicas (**administración de empresas, filologías, educación, ingenierías, historia, informática, turismo, ambientales, etc.**) con capacidad para afrontar retos en un entorno global.

Adicionalmente, esta formación transversal podría así mismo facilitar la formación mínima necesaria que se requiere para superar la prueba de comercio exterior para las Becas que Extenda (Agencia Andaluza de Promoción del Comercio Exterior) convoca anualmente. Estas becas, con una duración de dos años tienen como objetivo la formación y cualificación de futuros profesionales del comercio internacional, para crear una red de profesionales especializados que redunden positivamente en la internacionalización de la economía andaluza. Existe la idea preconcebida de que a estas becas optan fundamentalmente alumnos vinculados a formaciones empresariales, aunque como indica Extenda, la realidad es que anualmente obtienen las becas alumnos con formaciones muy variadas (**administración de empresas, filologías, educación, ingenierías, historia, informática, turismo, ambientales, etc.**) que posteriormente son demandados por empresas y organizaciones de muy variados sectores, y por tanto tienen unas muy altas tasas de inserción laboral.

El programa completo del curso aparece más abajo.

#### PROGRAMACIÓN:

**1ª sesión: Introducción al Comercio Exterior**

**7 de marzo**

Tendencias y perspectivas de la economía mundial  
Evolución del Comercio Internacional  
El proceso de globalización  
Deslocalización y externalización  
Las diferencias en los mercados

Bloques económicos: evolución y características  
Factores que influyen en el comercio exterior  
Ventajas competitivas



Las grandes áreas económicas  
La Organización Mundial del Comercio

El sector exterior español  
La imagen país y marcas españolas  
Ventajas de la internacionalización para la empresa española  
La balanza de pagos  
Ayudas oficiales a la exportación

**PONENTE:** Jesús de la Corte. Consultor Internacional.

**Ponente *on line*:** Alejandro Allera, Director del Máster en Negocios Internacionales del TEC de Monterrey (México).

## 2ª sesión: Medios de cobro y pago internacionales

14 de marzo

Uso internacional de los medios de pago  
Características generales de los medios de pago  
Cheque bancario y cheque personal  
Orden de pago simple y documentaria  
Crédito documentario  
Remesa simple y documentaria

Financiación de operaciones de comercio exterior  
Financiación de las exportaciones  
Alternativas financieras  
Financiación de las inversiones en el exterior

Cobertura de riesgos comerciales exteriores  
Tipos de riesgo: medios de pago y coberturas  
Coberturas de riesgos a través de compañías aseguradoras  
Factoring y forfaiting

Riesgo de cambio: gestión y cobertura  
Introducción al riesgo de cambio  
Instrumentos de cobertura del riesgo de cambio  
Opciones sobre divisas

**PONENTE:** Francisco Ramos Cabaleiro. Gerente de Management & Research

**Ponente *on line*:** José Antonio Rizzoto. Gerente Negocio Internacional. Banco Santander

## 3ª sesión: Logística y Contratos Internacionales.

21 de marzo

Comercialización exterior  
Estrategia y planificación comercial  
Selección de mercados exteriores



Los Incoterms  
Barreras a la exportación

La cadena Logística Internacional  
Objetivos de la Logística Internacional y su relación con otras actividades de la empresa.  
El operador logístico

Organización del transporte internacional  
Preparación de la mercancía  
Formas de comercialización del transporte  
Elección de medios de transporte y sus limitaciones.  
Marco jurídico del transporte internacional

Elementos básicos de los contratos internacionales  
Fundamentos de la contratación internacional  
Condiciones generales de contratación  
Análisis del contenido de un contrato

Tipos de contratos internacionales  
Contratos de compraventa internacional  
Contratos de agencia comercial  
Contratos de distribución y contratos de franquicia

**PONENTE:** Laura Escolano. Becaria Extenda, primer año en Oficina de Casablanca.

**Ponente *on line*:** pendiente confirmación

**4ª sesión: Marketing y Comunicación en los negocios internacionales 28 de marzo**

Misión del marketing internacional  
Investigación comercial en el ámbito internacional  
El marketing segmentado  
La selección de mercados  
Elementos del plan de marketing internacional  
Estrategias de marketing internacional  
Word of mouth Marketing.  
Mercado electrónico  
La promoción internacional en Internet  
La web de la empresa exportadora  
Cambios en los medios de promoción comercial  
El comercio electrónico como canal de exportación  
Elementos básicos del comercio on-line

Aspectos culturales de la negociación internacional  
Política internacional de comunicación  
La comunicación en las relaciones comerciales internacionales  
Los “tiempos” culturales  
Barreras en la comunicación internacional

Comportamiento y estilos en la negociación internacional



La negociación intercultural  
Claves básicas para la negociación intercultural  
Los incidentes críticos  
Estrategias de negociación internacional  
Tipos de negociación internacional

**PONENTE:** José Miguel Morales García, Consultor Social, ex Secretario General de Andalucía Acoge

**Ponente *on line*:** José Manuel Talero, consultor de marketing internacional

**5ª sesión: Introducción a las Licitaciones Multilaterales.  
Casos de Éxito de Empresas Andaluzas**

**4 de abril**

Concepto de Licitación Multilateral  
Principales organismos e instituciones internacionales  
Búsqueda de Oportunidades en las Licitaciones Financiadas por Organismos Internacionales  
Casos de éxito de empresas exportadoras.

**Ponente:** Francisco Ramos Cabaleiro, Gerente de Management & Research.

**Ponente *on line*:** José Antonio Peregrín, Director Internacional de INERCO.



## HOJA DE INSCRIPCIÓN

NOMBRE			
1º APELLIDO			
2º APELLIDO			
DIRECCIÓN			
TELEFONO FIJO		TELEFONO MÓVIL	
CORREO ELECTRÓNICO			

Vía de acceso al curso (señale con una x):

- Matriculado durante el curso 2013/14** en cualquier programa de **posgrado de la UHU** (doctorado, máster, título de experto, curso de especialización).
- Matriculado durante el curso 2014/2014** en último curso de cualquier **Grado** (Licenciatura/Diplomatura) de la UHU.
- Matriculado durante el curso 2012/13** en cualquier programa de **posgrado de la UHU** (doctorado, máster, título de experto, curso de especialización).
- Obtención del **título de grado, licenciado o diplomado en la UHU** durante el **curso 2012/2013**.

Documentación que se adjunta:

- Ficha inscripción**
- Fotocopia DNI**
- Justificante acreditativo de cumplimiento requisitos de acceso al curso.**

Fdo:

En Huelva \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2014



