

# Gestión Comercial de Exportación

Iniciación Técnicas Comercio Exterior *(modalidad on-line)*



**ESNI Online**  
Business School

*Formando a Especialistas y Técnicos  
en Comercio Exterior y Marketing Internacional*

[www.esni.com](http://www.esni.com)

[www.comercioexterior-online.es](http://www.comercioexterior-online.es)

# Gestión Administrativa Comercio Exterior

## *Iniciación Técnicas Comercio Exterior*

### **Método de aprendizaje en la modalidad on-line**

El Método de Aprendizaje de ESNI Online Business School se basa en un Material Didáctico elaborado por expertos en formación a distancia, que se complementa con la figura de tu profesor quien realizará un seguimiento personalizado de tus progresos y con un Campus Virtual en Internet, punto de encuentro con tu centro y otros alumnos de Online Business School de ESNI. Y durante toda tu estancia en ESNI Online Business School, el Servicio de Orientación estará a tu lado para que puedas sacar todo el provecho a tu curso y a los servicios del centro.

En el momento que decides informarte acerca de la oferta formativa de ESNI Online Business School, empieza todo un proceso de asesoramiento orientado a que puedas completar tu aprendizaje y orientar tu futuro de la forma más adecuada, algo que tiene como principal objetivo incrementar tus posibilidades y oportunidades ante el mundo laboral actual.

### **Campus virtual**

El entorno donde los elementos confluyen y entran en relación es el Campus ESNI Online Business School. En efecto, en el Campus tiene lugar la vida de toda la comunidad universitaria, formada por los estudiantes, profesores, investigadores, colaboradores, y administradores. Es a través del Campus que el estudiante tiene acceso a las aulas virtuales, que son los espacios de aprendizaje donde encontrará a los profesores, a los compañeros, los contenidos, las actividades y las herramientas comunicativas necesarias para estudiar y aprender.

El Campus ESNI Online Business School se convierte en un espacio de comunicación virtual en el que estarás en constante contacto con tu profesor personal y el resto de los alumnos y en el que podrás consultar bibliografía y artículos de interés para complementar tu desarrollo.

Entre los servicios que ofrece el Campus destacan:

1. Dentro del Campus Online, los alumnos podrán ponerse en contacto con su profesor, a través del apartado "Consultas al profesor", para resolver todas las dudas o inquietudes que tengan respecto al curso.
2. Todos los alumnos disponen de la sección "Expediente Académico", donde se encuentran todas las pruebas de evaluación realizadas, para así poder realizar un seguimiento del progreso a lo largo del curso.
3. El Campus dispone de un acceso a las pruebas de evaluación de manera cómoda y rápida. Se podrá comprobar el progreso, obtener correcciones y comentarios del profesor personal.
4. También, disponen del acceso a la Biblioteca, donde se halla material relacionado y enlaces de interés y actualidad, que complementan el temario del curso.
5. Disponen de un foro donde opinar con otros alumnos sobre temas relacionados con la temática del curso. Además por ser alumno del centro, éste gozará de descuentos que se encuentran recogidos en un micro-site integrado dentro del Campus.
6. Para temas administrativos como la petición de facturas, consulta de cuotas, modificación de datos, etc., existe un apartado de "Consultas a Secretaría". Y por si el alumno tiene problemas técnicos, no debe preocuparse ya que puede acceder a un Servicio Técnico que le solucionará de forma eficiente los problemas planteados.

El Campus también sirve al centro como elemento de control del desarrollo de los alumnos, ya que nos da la posibilidad de supervisar sus progresos y apoyarles en todo momento. También nos permite conocer más a fondo las diferentes preferencias de cada alumno con el fin de personalizar aún más el servicio y su seguimiento académico.

### **Evaluación**

La evaluación se convierte en una estrategia perfectamente integrada dentro del proceso de aprendizaje, en el sentido de que se concibe como un mecanismo para aprender y retroalimentar dicho proceso. Por eso decimos que la evaluación en ESNI Online Business School es continua y formativa. En este sentido, las actividades de evaluación promueven la consecución de los objetivos de aprendizaje y la adquisición de las competencias. Así, el estudiante va evaluándose al mismo tiempo que realiza su actividad y adquiere sus competencias.

El modelo está orientado hacia la participación y la construcción colectiva de conocimiento desde un planteamiento interdisciplinario y abierto a la experiencia formativa, social y laboral de los estudiantes. Apuesta por un aprendizaje colaborativo a través de metodologías que impliquen la resolución de problemas, la participación en el desarrollo de proyectos, la creación conjunta de productos, la discusión y la indagación.

El estudiante está acompañado, en todo momento, por profesorado especializado entre cuyas funciones principales se cuentan la guía, la orientación, el apoyo y la dinamización de todo su proceso educativo.

Los programas de Iniciación a las técnicas de comercio exterior están dirigidos a aquellos profesionales que desean introducirse en la Gestión Administrativa de las operaciones de exportación y/o importación, pudiendo realizar tareas auxiliares en estas áreas. Es éste el primer paso para profesionalizarse en las Técnicas de Comercio Exterior.

### **¿Por qué un curso de gestión comercial de exportación?**

Exportar requiere, previamente, saber si la empresa está preparada para asumir los retos que los mercados de exportación van a requerir, tanto a nivel de capacidad productiva, financiera, de producto, como de recursos humanos.

La elección de los mercados, la forma de entrada en ellos y la estrategia comercializadora son fundamentales. Así como el conocimiento de los riesgos a la exportación y las formas de cobro permitirán dar pasos más firmes y seguros para afrontar con más éxito la aventura de la venta en mercados exteriores.

### **Beneficios para el participante**

Los participantes se iniciarán en los aspectos del entorno internacional de los negocios, el análisis y selección y prospección de mercados de exportación, y la comercialización de los productos de la empresa en los nuevos mercados, identificando los riesgos comerciales y financieros.

### **Objetivos del curso**

#### ***Iniciación en las Técnicas de Comercio Exterior:***

1. Introducirse en los aspectos del proceso de apertura al exterior de la empresa.
2. Obtener una visión lógica y ordenada del proceso de selección de los mercados de exportación.
3. Identificación y diferenciación de la fuerza de ventas en el exterior.
4. Conocimiento de la estructura y funcionamiento de los Incoterms.
5. Conocimiento de la configuración del precio de exportación.
6. Conocimiento de las formas de las formas de cobro a la exportación.

# Gestión Administrativa Comercio Exterior

## *Iniciación Técnicas Comercio Exterior*

### **Dirigido a**

Licenciados, diplomados y profesionales que deseen adquirir una formación: general, amplia y práctica en las técnicas de comercio exterior.

Personas vinculadas al departamento de comercio exterior de la empresa que deseen obtener una visión global de la internacionalización en su proceso comercial de la exportación.

### **Programa**

#### **1.- Globalización e integración internacional**

- 1.1.- Un mundo en crecimiento. Qué es la globalización.
- 1.2.- Los Organismo internacionales reguladores del comercio internacional.
- 1.3 - La integración económica y comercial
- 1.4.- La empresa frente al fenómeno de globalización e integración.
- 1.5.- Conceptos de comercio internacional.

#### **2.- La actividad exportadora de la empresa. Qué es exportar**

- 2.1. Circunstancias previas
- 2.2. Alternativas a la actividad exportadora
- 2.3. La decisión de exportar
- 2.4. Elementos previos a analizar. Factores que determinan la posibilidad de exportar.
- 2.5. Ventajas y desventajas de exportar.
- 2.6. ¿Podemos exportar?

#### **3.- Etapas del proceso de expansión internacional**

- 3.1. Exportaciones pasivas
- 3.2. Inicio de la exportaciones activas
- 3.3. Consolidación de las exportaciones
- 3.4. Establecimiento de subsidiarias comerciales
- 3.5. Establecimiento de subsidiarias de producción

#### **4.- Selección de mercados de exportación**

- 4.1. Fuentes de información.
- 4.2. Método y selección de la información.
- 4.3. Pre-selección de mercados más favorables
- 4.4. Ge o-estrategia en la elección de mercados objetivo.
- 4.5. Concentración versus diversificación de mercados internacionales

#### **5.- La fuerza de venta en los mercados de exportación.**

- 5.1. El Agente comercial
- 5.2. El Distribuidor Internacional
- 5.3. Estrategia de comercialización.

#### **6.- Riesgos a la exportación**

- 6.1. Riesgo de resolución de contrato
- 6.2. Riesgo de in-cobro.
- 6.3. Riesgo de no aceptación de la mercancía.
- 6.4. Riesgo financiero.
- 6.5. Riesgo de tipo de cambio.

### **7.- Petición de oferta y determinación de precios de exportación**

- 7.1.- Puntos de partida para calcular precios internacionales.
- 7.2.- Incoterms como lenguaje internacional del comercio exterior.
- 7.3.- Cadena de precios internacionales de origen a destino.
- 7.4.- Como confeccionar ofertas internacionales.

### **8.- Preparación del producto para exportar**

- 8.1.- Del producto doméstico al internacional.
- 8.2.- Documentos propios del producto internacional.
- 8.3.- El packaging internacional.
- 8.4. Estandarización versus adaptación.

### **9.- Formas de cobro de la exportación.**

- 9.1. Formas de cobro simple
- 9.2. Formas de cobro documentarias
- 9.3. El Crédito Documentario.
  - 9.3.1. Operativa y funcionamiento.
  - 9.3.2. Elementos esenciales en el CD
  - 9.3.3. Los documentos en el CD y su circuito.

### **10.- Apoyo institucional a las exportaciones**

- 10.1.- Programas de apoyo.
  - 10.1.1. Locales (Las Cámaras de Comercio)
  - 10.1.2. Autonómicos
  - 10.1.3. Estatal (El ICEX)

### **11. Prospección de mercados de exportación**

- 11.1 Las Ferias internacionales; como visitante.
- 11.2. Las misiones comerciales organizadas por las Cámaras de Comercio
- 11.3. Misiones individuales de prospección.

# Gestión Administrativa Comercio Exterior

*Iniciación Técnicas Comercio Exterior*

## **Título**

Los participantes que hayan superado el programa según los requisitos académicos establecidos (controles parciales por materia y examen final), obtendrán el **Diploma de Gestión Comercial de Exportación** otorgado por ESNI Online Business School.

## **Proceso de admisión**

El alumno deberá remitir la solicitud de admisión al correo electrónico [admisiones@esni.es](mailto:admisiones@esni.es)

La Comisión de Admisión toma la decisión final en el plazo aproximado de siete días, desde el momento en que la solicitud está completa.

Cuando la Comisión de Admisión admite a un candidato, éste recibe una credencial de admisión acompañada de las instrucciones con los trámites a realizar para formalizar la matrícula.

Dicha reserva deberá realizarse durante los 15 días siguientes a la recepción de la credencial de admisión o en la fecha indicada en la misma. En caso de no efectuar dicha reserva en el plazo previsto, ESNI Business School se reserva el derecho de adjudicar dicha plaza a otros candidatos sucesivos. El abono de la reserva fuera de plazo sólo se admite en el caso de que los estudios solicitados dispongan de plazas vacantes.

- Hoja de solicitud de admisión
- Carta de presentación de motivos por los cuales se quiere realizar el programa.
- Currículum Vitae
- Fotocopia títulos y diplomas
- 1 fotografía tamaño carnet
- Fotocopia DNI o pasaporte

## **Director del curso**

D. Francesc Sola. Licenciado en Derecho por la UNED. Postgrado en Comercio Exterior por ESNI Business School.

Consultor internacional especializado en apertura de mercados exteriores. Durante diez años realizó funciones de Export Manager en diversas empresas y desde 2007 es Consultor Asociado de Mercado-Exterior.

Responsable de contenidos del área de marketing y comercialización internacional de ESNI Business School.  
[fsola@esni.es](mailto:fsola@esni.es)

### **Tutoría**

Desde el inicio del curso el alumno podrá acceder al servicio de tutorías para consultar y organizar el estudio bajo el asesoramiento de profesionales de la materia.

Los objetivos de los tutores son:

Motivar y promover el interés de los alumnos en el estudio del curso

Guiar y/o reorientar al alumno en el proceso de aprendizaje atendiendo a sus dudas o dificultades, ampliando su información.

Evaluar el proceso de aprendizaje.

La función tutorial, es ejercida de manera individualizada, para ayudar a cada alumno en sus dudas o dificultades.

Las tutorías del Curso puede efectuarlas a través del Campus Extens y entrevista personal.

### **Itinerario formativo**

Una vez concluido el Curso Gestión Comercial de Exportación, el alumno puede seguir su itinerario formativo accediendo al:

- Técnico Comercial de Exportación.
- Técnico en Marketing Internacional.
- Programas de Especialización de las diferentes áreas del comercio exterior.

### **Duración**

El Curso Gestión Comercial de Exportación contempla la realización de 60 horas lectivas en un plazo máximo de 4 meses.

***La matrícula en la modalidad on-line está abierta todo el año.***