



**Iniciación al comercio internacional**

## **Objetivos**

---

### □ **Objetivos Generales**

- Dotar de las herramientas necesarias para iniciarse en los mercados exteriores.
- Conocer los pasos necesarios para encontrar un mercado y exportar.

### □ **Objetivos Específicos**

- Conocer las principales ideas de la internacionalización.
- Identificar y analizar las capacidades internas de su empresa de cara a la internacionalización.
- Conocer los pros y los contras de la internacionalización empresarial y de sus modos.
- Conocer las variables de estudio a la hora de elegir el mercado de destino.
- Aprender a buscar y analizar la información referente a los mercados internacionales.
- Conocer los distintos organismos e instrumentos de apoyo a la internacionalización empresarial.
- Conocer las herramientas de marketing mix: Producto, precio, mercado y promoción.

□ **Contenidos**

60 HORAS	Iniciación al comercio exterior
15 horas	<p><b>Unidad 1:</b> La internacionalización empresarial.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La internacionalización de la empresa; un reto, un riesgo, una necesidad.</li> <li>• Concepto de internacionalización empresarial.</li> <li>• Características del proceso de internacionalización empresarial.</li> <li>• Razones internas para la internacionalización.</li> <li>• Razones externas para la internacionalización.</li> <li>• ¿Qué es exportar?</li> <li>• ¿Pueden exportar todas las pymes?</li> <li>• ¿Por qué exportar?</li> <li>• Diagnóstico de arranque a la internacionalización.</li> <li>• Las diferencias en los mercados.</li> </ul>
10 horas	<p><b>Unidad 2:</b> Selección de mercados exteriores.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Qué factores analizar en los mercados investigados?</li> <li>• Análisis y características de la información.</li> <li>• Métodos de investigación.</li> <li>• Selección de la información.</li> <li>• Etapas de la investigación.</li> </ul>
5 horas	<p><b>Unidad 3:</b> Fuentes de información de mercados exteriores.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ICEX.</li> <li>• Otros recursos de información a la exportación.</li> <li>• Directorio de empresas e importadores.</li> </ul>
5 horas	<p><b>Unidad 4:</b> Instrumentos de apoyo a la internacionalización.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Instituciones y administraciones.</li> <li>• Mecanismos de apoyo desde las administraciones públicas.</li> <li>• Cámaras de comercio y asociaciones empresariales.</li> </ul>
10 horas	<p><b>Unidad 5:</b> Principales formas de entrada en los mercados exterior.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Factores que inciden en la forma de entrada.</li> <li>• Principales formas de entrada.</li> <li>• Selección de las formas de entrada.</li> </ul>

15 horas	<b>Unidad 6:</b> Introducción al marketing-mix internacional. <ul style="list-style-type: none"><li>• Producto.</li><li>• Precio.</li><li>• Distribución.</li><li>• Promoción.</li><li>• Plan de marketing internacional.</li><li>• Casos de éxito.</li></ul>
<b>60 horas</b>	<b>6 unidades</b>