

CURSO ONLINE EN GESTIÓN OPERATIVA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA

1.1 INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

La mayor integración de las empresas españolas en la economía global es esencial para conseguir crecer de forma sostenida en el tiempo y alcanzar los niveles de competitividad que los mercados internacionales demandan.

Con el objetivo de ayudar a las empresas en este proceso y potenciar su capacidad exportadora e inversora, El Instituto Español de Comercio Exterior y el Consejo Superior de Cámaras ponen en marcha una nueva edición del programa de formación en Gestión Operativa Internacional de la Empresa.



- ▶ Aproximación al proceso de reflexión estratégica en la toma de decisiones para la internacionalización de la empresa, ya sea en su salida o en su consolidación exterior.
- ▶ Proporcionar una visión integral y práctica de aspectos fundamentales de la operativa internacional de la empresa: selección de mercados, preparación de ofertas, adaptaciones necesarias del producto/servicio, determinación de precios, Incoterms y transporte, financiación de las operaciones, trámites y documentos, apoyos institucionales ...

1.2 DESTINATARIOS

El curso va destinado a profesionales que desempeñen tareas relacionadas con el ámbito internacional en el seno de sus empresas y/o instituciones (áreas comercial, logística, financiera), así como a aquellos que se planteen la internacionalización de su empresa.

1.3 RESULTADOS ESPERADOS

- ▶ Fortalecimiento del cuadro de profesionales de las PYMES en el conocimiento de la gestión del negocio internacional.
- ▶ Conocer el proceso de reflexión estratégica de internacionalización con enfoque de procesos, cadena de valor y mentalidad global.
- ▶ Conocer posibilidades de solución para problemas operativos del día a día de las empresas.

- ☐ Reforzar y sistematizar el conocimiento sobre apoyos institucionales a la internacionalización.
- ☐ Incrementar el uso de herramientas online que ayuden en estos procesos.

1.4 METODOLOGÍA

- ☐ El curso, de una duración total de 9 semanas (96 horas lectivas), se imparte principalmente bajo metodología online, combinada con dos sesiones presenciales: una al inicio del curso de presentación e introducción al entorno de aprendizaje online y otra al final de clausura y entrega de diplomas.
- ☐ Basado en el uso de herramientas online que facilitan el acceso a la información precisa tanto en los procesos de decisión estratégica como operativa. Los alumnos trabajarán con la herramienta **“Pasaporte al Exterior”** a través del portal ICEX (www.icex.es), de carácter gratuito y que requiere registro previo por parte del alumno.
- ☐ El aprendizaje se realiza sobre casos reales de internacionalización desarrollados específicamente para el curso, sobre los que versarán las distintas actividades planteadas en los diferentes módulos.
- ☐ El alumno dispone de un plan de trabajo semanal de actividades y cuenta con un tutor online experto en cada una de las áreas del curso, que le ayudará y asesorará en su proceso de aprendizaje, trabajo y reflexión.

Los cursos que se diseñan e imparten en el Campus Virtual CECO se basan en **un modelo tutorial muy próximo al alumno**, lo que permite una interacción permanente entre el participante con su profesor.

La enseñanza-aprendizaje está centrada en el alumno y el grupo. El intercambio de información entre profesor y alumnos es constante, permitiendo que el conocimiento se construya no sólo a partir de los contenidos teóricos, sino de la interacción del alumno con el experto-tutor y con el resto de los alumnos participantes.

El **número de alumnos oscila entre 25 y 30 participantes**, lo que garantiza una docencia cercana al alumno.

La extensión del curso varía en función de su contenido, si bien **la unidad de tiempo es la semana**.

Los contenidos se organizan en **módulos** cuya duración varía dependiendo del alcance. Por lo general ocupan una o dos semanas, aunque en algún caso esta duración puede prolongarse. Se establecen períodos de descanso y de recuperación que sirven al alumno para realizar aquella actividad que dejó pendiente.

Cada módulo se inicia con un **plan de actividades** que indica las tareas a realizar cada semana y el tiempo disponible para cada una de ellas. El alumno, además de la lectura comprensiva de la documentación, debe realizar las actividades propuestas. Entre ellas, se plantean ejercicios prácticos de diversos tipos tanto de carácter individual o en grupo, que son tutorizados por el profesor así como ejercicios de autoevaluación. Además, es habitual la celebración de foros de discusión o debate sobre un tema planteado por el profesor.

El desarrollo de los módulos está diseñado con una **planificación semanal, de lunes a viernes**, dejando el fin de semana para que el alumno pueda recuperar cualquier retraso acumulado. La dedicación estimada de estudio de materiales y realización de actividades y ejercicios planteados para cada uno de los módulos es de **10-12 horas semanales**. El alumno cuenta además con 2 semanas de recuperación, una a mitad de curso y otra al final, que podrá dedicar a realizar y entregar las actividades que hubiesen quedado pendientes durante las semanas anteriores.

Una vez finalizado el módulo, el alumno es evaluado por su tutor que tiene en cuenta la participación en las distintas actividades programadas. Además, se realiza una evaluación final del alumno por parte de todo el claustro de tutores al terminar el curso. El alumno recibe

siempre información del resultado de esta evaluación. Concluido el curso, se notifica si se ha superado el mismo y se emite el diploma correspondiente.

1.5 ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

CURSO ONLINE EN GESTIÓN OPERATIVA INTERNACIONAL DE LA EMPRESA 2010		
MODULOS Y CONTENIDOS	Duración (semanas)	Fechas
ACTO DE PRESENTACIÓN DEL CURSO – Introducción al entorno de aprendizaje online		9 septiembre (Badajoz)
MODULO 0: Formación en herramientas e-learning- Campus Virtual CECO	1	13-19 septiembre
Módulo 1: Visión estrategia del negocio internacional	1	20-26 septiembre
Módulo 2: Identificación de oportunidades de negocio. Localización de clientes		27 septiembre – 3 octubre
Módulo 3: Definición de la oferta internacional	1	4-10 octubre
Módulo 4: Aspectos financieros del comercio internacional. Medios de pago y financiación de operaciones. Riesgos y cobertura de riesgos internacionales	1	11-17 octubre
Semana de recuperación		18-24 octubre
Módulo 5: Incoterms. Documentos de las operaciones Internacionales. Determinación del precio de exportación.	1	25-31 octubre
Módulo 6: Negociación y Contratación internacional	1	1-7 noviembre
Módulo 7: El plan operativo de internacionalización	1	8-14 noviembre
Módulo 8: Apoyos institucionales a la internacionalización	1	17-21 noviembre
Semana de recuperación		22-28 noviembre
ACTO DE CLAUSURA DEL CURSO – Presentación de los servicios ICEX y Cámara de Comercio. Entrega de Diplomas		15 diciembre (Cáceres)
Total duración lectiva del Programa online	9 sem	96 horas
Total duración sesiones presenciales	2 días	10 horas
		Total 106 horas

1.6 CARACTERÍSTICAS DE LOS MÓDULOS Y SESIONES PRESENCIALES

El alumno encontrará al inicio de cada módulo, un capítulo 0 con información detallada sobre sus objetivos, alcance, actividades y evaluación; no obstante, a continuación se describe de una manera general cada uno de ellos.

1.6.1 SESIÓN PRESENCIAL: PRESENTACIÓN DEL CURSO

El curso se inicia con un acto de presentación que tendrá lugar en la Cámara de Comercio de Badajoz el día 9 de septiembre con el siguiente esquema:

- ▢ Presentación del curso a cargo de las instituciones organizadoras: Cámara de Comercio, Consejo Superior de Cámaras e ICEX
- ▢ Entrega de documentación del curso a los participantes y presentación de la metodología del curso.

- ▢ Presentación de la plataforma y el campus virtual CECO. Introducción al entorno de aprendizaje online.

En esta sesión, ICEX presentará la herramienta online “Pasaporte al Exterior”, sobre la que se apoyan los distintos módulos del curso.

Pasaporte al Exterior es una herramienta de gestión, formación e información creada por ICEX para las empresas españolas que desean introducirse o consolidarse en los mercados internacionales.

Su utilidad radica tanto en su estructura como en contenido, al tiempo que ayuda a la planificación estratégica en la empresa, siendo importante destacar, además, su doble carácter integral e innovador:

- ▢ De un lado integra, de forma concisa, con un enfoque de procesos, toda la temática del proceso de internacionalización.
- ▢ Por otro lado, su principal valor añadido y carácter innovador reside en los denominados Instrumentos de Gestión (62 en total), que proporcionan soluciones a los responsables de la internacionalización de la empresa, incrementando tanto su capacidad de reflexión estratégica como su capacidad de ejecución operativa diaria.



Al finalizar la sesión, se espera que cada alumno haya conseguido los siguientes objetivos:


- ▢ Conocer la estructura y funcionalidades de *Pasaporte al Exterior*
- ▢ Conocer los aspectos esenciales de la herramienta como base para un posterior manejo completo, especialmente alguno de los instrumentos de Gestión que conforman la parte más innovadora de la herramienta.
- ▢ Saber que Pasaporte le ayuda a:
 - Realizar la reflexión estratégica del proceso de salida al exterior o consolidación, y estructurarla en un esbozo de Plan Estratégico de Internacionalización.
 - Conocer las claves de la operativa diaria de la internacionalización de la empresa: conocer ofertas de transporte, seguros, financiación, elaborar ofertas y contratos, simular precios de exportación e interactuar con la administración española desde la empresa en tiempo real.
 - Acceder a los programas y líneas de apoyo a la internacionalización de los que dispone la empresa española.
- ▢ Conocer la estructura del Campus Virtual sobre la que se desarrollará el curso

1.6.2 MÓDULO 0: FORMACIÓN EN HERRAMIENTAS E-LEARNING – CAMPUS VIRTUAL CECO

El objetivo de este módulo es el entrenamiento del alumno con las herramientas y funcionalidades del Campus Virtual CECO. Realizará, con el **apoyo tutorial y técnico del**

Equipo Técnico-Pedagógico, una serie de actividades que le permitirá conocer el entorno de trabajo en el que se desarrollará el curso.

El Campus Virtual CECO (CVC) es el resultado de la aplicación de las nuevas tecnologías de la información al sistema de enseñanza del centro. Su finalidad es crear un espacio de intercomunicación permanente entre la institución, alumnos y profesores que forman la comunidad educativa de CECO, prescindiendo de limitaciones geográficas y temporales, y facilitando el acceso a nuestros programas en cualquier momento y lugar.

	<ul style="list-style-type: none">> Orientar sobre cómo desarrollar el aprendizaje en una modalidad online> Familiarizarse con el entorno del CVC> Realizar una “prueba y ensayo” antes de iniciar el curso
---	--

Contenido

- El Campus virtual CECO. Pautas para el estudio online
 - Metodología
 - Perfiles que intervienen en la formación online
 - Actitud ante el estudio
 - Organización del estudio
 - Comunicación con el tutor
 - Relación con sus compañeros (Comunidad)
 - Equipo Técnico-Pedagógico (ETP)

Requerimientos Técnicos

- Funcionalidades del Campus Virtual CECO y mensajería con el tutor
 - Acceso y tiempo de conexión
 - Estructura
 - Herramientas generales
 - Herramientas de aprendizaje
 - Herramientas colaborativas
 - Encuestas
 - Contenidos didácticos de los cursos/módulos online

1.6.3 MÓDULO 1: VISIÓN ESTRATÉGICA DEL NEGOCIO INTERNACIONAL

El objetivo de este módulo es explicar la forma de aplicación del proceso de reflexión estratégica al proceso de internacionalización de la empresa y que el alumno se familiarice con el esquema del proceso de reflexión estratégica.

Para el entrenamiento, el alumno deberá acceder a la herramienta de Pasaporte al Exterior y seguir las pautas de lectura de los epígrafes relativos al proceso de reflexión estratégica y resolver los casos prácticos que se indican en el plan de actividades.

Contenido

- Desarrollo de la Estrategia de Internacionalización
- Análisis de la empresa: Identificación de Fortalezas y Debilidades

Criterios cualitativos para agrupación y preselección de mercados
Formas de acceso a mercados internacionales en economía globalizada
Diagnóstico y Generación de ideas estratégicas y puntos de mejora
Síntesis – Ejercicio de autoevaluación

1.6.4 MÓDULO 2: IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO. LOCALIZACIÓN DE CLIENTES.

Los objetivos que se pretenden alcanzar con este Módulo son:

- ▢ Conocer las distintas alternativas que tienen las empresas, especialmente las Pymes, para acceder a mercados exteriores.
- ▢ Diferenciar claramente entre las formas de entrada a través de la exportación y aquellas otras que requieren implantación en el exterior.
- ▢ Comprender las diferencias entre exportar a través de agentes o hacerlo mediante distribuidores, que constituyen dos de las formas de entrada para las empresas que se inician en la exportación
- ▢ Conocer los tipos de acuerdos de cooperación y alianzas estratégicas para la internacionalización de la empresa.
- ▢ Saber localizar clientes potenciales en mercados internacionales, especialmente a través de Internet.
- ▢ Conocer como se prepara un viaje de prospección comercial internacional y cuales son las instituciones que organizan y financian, parcialmente, este tipo de viajes.
- ▢ Detectar oportunidades de venta a través de los principales mercados virtuales, tanto horizontales como verticales.
- ▢ Conocer los tipos de licitaciones internacionales que existen y las principales fuentes de información sobre ellas.

Para el entrenamiento, el alumno deberá acceder a la herramienta de Pasaporte al Exterior y seguir las pautas de lectura de los epígrafes señalados. Paralelamente deberá realizar las autoevaluaciones y resolver los casos prácticos preparados, enviando sus resultados al tutor del módulo.

Contenido

Modalidades de Exportación (Directa e Indirecta)
Acuerdos de Cooperación e Implantación
Proceso de Selección de Distribuidores
Mercados Virtuales horizontales y verticales
Licitaciones Internacionales.
Caso Italia: Alternativa de formas de acceso, establecimiento de filial, preparación de un viaje comercial internacional, posicionamiento en mercados virtuales, búsqueda de clientes internacionales

1.6.5 MÓDULO 3: DEFINICIÓN DE LA OFERTA INTERNACIONAL. ADAPTACIONES DEL PRODUCTO/SERVICIO. NORMALIZACIÓN, CERTIFICACIÓN, HOMOLOGACIÓN

El objetivo que persigue este módulo tras su realización es que el alumno:

- ▢ Tenga una visión global de los mecanismos de la oferta internacional
- ▢ Entienda la necesidad y criterios para adaptar los productos o servicios a los nuevos mercados internacionales.
- ▢ Conozca funcionamiento de los sistemas de certificación, homologación y normalización. Y su papel en el comercio internacional

Contenido

Preparación de ofertas para los contratos de compraventa internacional. Términos de las ofertas.

Formas de adaptación de productos y servicios a los mercados. Criterios y mecanismos de aplicación

Procesos de certificación, homologación y normalización como sistemas de mejora de competitividad de los productos y su calidad. Barreras comerciales en determinados países.

Caso: Diana; Ilarduya-Irán

El contenido del módulo incluye la documentación con la que se va trabajar a lo largo de esa semana. Además, a lo largo del contenido de este módulo el tutor irá haciendo referencia a la documentación, instrumentos de gestión, enlaces y bibliografía de Pasaporte al Exterior que serán de máxima utilidad para los alumnos. Dicha documentación constituye una introducción básica a los diferentes temas y una herramienta de gran utilidad para las empresas exportadoras.

1.6.6 MÓDULO 4: ASPECTOS FINANCIEROS DEL COMERCIO INTERNACIONAL. MEDIOS DE PAGO Y FINANCIACIÓN DE OPERACIONES. RIESGOS INTERNACIONALES Y COBERTURAS

El objetivo general de este módulo es conocer los aspectos financieros esenciales de una operación de comercio exterior.

Contenido

Principales medios de cobro-pago utilizados en el comercio internacional: ventajas e inconvenientes de cada uno cuando se opera como exportador y como importador.

Utilización más adecuada de cada medio de pago-cobro

Características básicas de los mercados de divisas al contado y a plazo.

Cobertura de riesgos de cambio

Financiación de las exportaciones en euros y divisas

El contenido del módulo incluye los casos y la documentación con la que se va trabajar a lo largo de esa semana. Además, a lo largo del contenido de este módulo el tutor irá haciendo referencia a la documentación, instrumentos de gestión, enlaces y bibliografía de Pasaporte al Exterior que serán de máxima utilidad para los alumnos.

1.6.7 MÓDULO 5: INCOTERMS. DOCUMENTACIÓN DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES. DETERMINACIÓN DEL PRECIO DE EXPORTACIÓN.

El objetivo que persigue este módulo tras su realización es que el alumno:

- ☐ Tenga una visión global de los Incoterms como lenguaje común internacional y regulación de las entregas internacionales
- ☐ Entienda el papel de los documentos de transporte internacionales
- ☐ Sea capaz de calcular un precio de exportación

Contenido

Términos de entrega internacional (INCOTERMS): Establecimiento de criterios definidos sobre la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre las dos partes, compradora y vendedora, de un contrato de compraventa internacional.

Documentos de transporte y certificados utilizados habitualmente en las compraventas internacionales

Determinación del precio de una compraventa internacional: elementos del precio, forma de cálculo, rentabilidad y benchmarking con los precios de la competencia.

Casos: Ilarduya-Irán; Maquinaria Especial

El módulo contiene la documentación con la que se trabaja a lo largo de la semana, además de incluir las referencias a la documentación, instrumentos de gestión, enlaces y bibliografía de Pasaporte al Exterior. Dicha documentación constituye una introducción básica a los diferentes temas y una herramienta de gran utilidad para las empresas exportadoras.

1.6.8 MÓDULO 6: NEGOCIACION Y CONTRATACIÓN INTERNACIONAL.

El objetivo que persigue este módulo tras su realización es que el alumno:

- ☐ Tenga una visión global de los instrumentos jurídicos que velan y apoyan a los empresarios en el ámbito internacional
- ☐ Sea capaz de realizar y supervisar cualquier tipo de contrato y de conocer si sus cláusulas nos convienen o perjudican. Solo así podrá proponer y negociar las modificaciones correspondientes

En contratación internacional se trabaja para evitar riesgos. Para ello es importante saber identificar cual es el tipo de contrato que interesa y su contenido.

Contenido

Introducción a la contratación: elementos esenciales para la validez de un contrato.

Caso y ley aplicable

Modelos de contratos:

Contrato de compraventa internacional. Análisis de cláusulas. Convención de Viena 1980.

Contratos de intermediación: Concepto y utilidad. Contrato de comisión y contrato de agencia

Contrato de Distribución o Concesión

Joint-venture

El módulo contiene la documentación con la que se trabaja a lo largo de ésta semana. Además, a lo largo del contenido de este módulo el tutor va haciendo referencia a la documentación, instrumentos de gestión, enlaces y bibliografía de *Pasaporte al Exterior* que serán muy útiles. Dicha documentación constituye una introducción básica a los diferentes temas y una herramienta de gran utilidad para las empresas exportadoras.

Toda esta documentación va complementada con fuentes de información y casos prácticos que deberán ser resueltos a lo largo de módulo, lo que servirá para fijar los conceptos y reflexionar sobre temas tratados.

1.6.9 MÓDULO 7: EL PLAN OPERATIVO DE INTERNACIONALIZACIÓN

El objetivo que persigue este módulo tras su realización es que el alumno:

- ☐ Presentar el contenido, elementos y premisas que debe contener un plan operativo de internacionalización.
- ☐ Describir las fases del proceso de elaboración del plan operativo de internacionalización.
- ☐ Sugerir esquemas de los aspectos a considerar en cada una de las fases a desarrollar.
- ☐ Plantear la necesidad de establecer un plan de seguimiento y control del plan operativo

Contenido

Premisas de un Plan Operativo de Internacionalización
Definición de objetivos
Plan de precios
Preparación de compendio de acciones a desarrollar
Realización de cuenta de resultados prevista y proyección a medio plazo

1.6.10 MÓDULO 8: APOYOS INSTITUCIONALES A LA INTERNACIONALIZACIÓN

El objetivo que persigue este módulo tras su realización es que el alumno:

- ☐ Se familiarice con las entidades que le pueden proporcionar apoyo en su proceso de internacionalización y con las características de esos apoyos.
- ☐ Conozca las funciones y servicios más relevantes de los organismos que intervienen en el proceso de internacionalización de la empresa española.
- ☐ Disponga de los enlaces directos a las páginas WEB de dichos organismos para su conocimiento más profundo.

Contenido

Entidades de apoyo al proceso de internacionalización: estatales, autonómicas, locales, cámaras de comercio, asociaciones empresariales y sectoriales
Programas de apoyo en el proceso de reflexión estratégica de internacionalización
Programas de apoyo en el proceso operativo de internacionalización
Programas de apoyo ICEX a los proyectos empresariales y de inversión

1.6.11 SESIÓN PRESENCIAL: CLAUSURA DEL CURSO

El curso se clausura con un acto que tendrá lugar en la Cámara de Comercio de Cáceres el día 15 de diciembre con el siguiente esquema:

- ☐ Presentación de los servicios de ICEX y Cámara
- ☐ Entrega de diplomas

EVALUACIÓN DE LOS ALUMNOS

Cada alumno será evaluado individualmente en función del trabajo desarrollado y de su nivel de participación en cada módulo.

La evaluación también sirve para detectar dificultades en la realización y seguimiento de las actividades programadas, con el fin de poder adaptar el ritmo y la intensidad de impartición a las características del grupo de alumnos.

Aspectos que se evalúan:

- ▢ Trabajos presentados, tanto individuales como en grupo
- ▢ Actividades desarrolladas
- ▢ Cantidad y calidad de las intervenciones del alumno (foros...)
- ▢ Regularidad en el seguimiento del curso
- ▢ Cumplimiento de plazos.

Criterios de evaluación:

- ▢ Eficacia en la recopilación de información,
- ▢ Capacidad de identificar y utilizar información relevante
- ▢ Creatividad en el desarrollo de hipótesis de trabajo
- ▢ Habilidad para extraer conclusiones y formular recomendaciones en función de los datos analizados
- ▢ Nivel de calidad y claridad en la exposición o en las intervenciones en los debates
- ▢ Presentación y estructura de los informes escritos
- ▢ Habilidad para trabajar en equipo y coordinar el trabajo de grupo
- ▢ Compromiso de plazos de entrega
- ▢ Disposición a mantener el buen ambiente en el grupo de alumnos.

Procedimiento de evaluación: Se establece de manera específica para cada actividad de cada módulo, utilizando distintos instrumentos: cuestionarios, informes, registro de participaciones del alumno, pruebas específicas de conocimiento. Periódicamente se realiza un claustro de profesores para realizar una evaluación global de cada alumno teniendo en cuenta los resultados de todos los elementos objeto de la evaluación.

Criterios de calificación: Para poder acceder a ser calificado en cada módulo, el alumno debe haber participado al menos en el 90% de las actividades de ese módulo. Para ser declarado apto en el curso, el alumno debe haber sido considerado apto en cada uno de los módulos que lo componen.

Al finalizar cada módulo, se comunica a los alumnos si lo han superado. A los alumnos considerados no aptos, se les concede una oportunidad de recuperación: se les proponen actividades complementarias con un plazo máximo de entrega de una semana para proceder de nuevo a su evaluación.

No será posible recuperar más de dos veces a lo largo de todo el programa. Los ejercicios presentados fuera del periodo establecido tienen una calificación máxima de 5. Los ejercicios de recuperación de algún módulo tienen una calificación máxima de 5.

CERTIFICACIÓN DEL CURSO

Una vez finalizado el curso y superadas las distintas pruebas, además de realización y presentación oral del proyecto, el alumno recibirá el **Diploma** correspondiente expedido por las entidades organizadoras.

CONTROL DE CALIDAD

CECO realiza un seguimiento continuo de la calidad del curso, teniendo en cuenta, entre otras cuestiones, la valoración que los docentes y participantes realizan al término de cada módulo y al final del curso.

Los participantes responden al final del curso a un cuestionario de valoración, en el que se pide su opinión sobre el programa, el profesorado y el método docente. En esta valoración también se pide la opinión del alumno sobre la coordinación técnico-pedagógica y las funcionalidades del propio Campus Virtual. Todas estas aportaciones servirán para resolver y corregir posibles deficiencias en la impartición y para mejorar futuras ediciones.

Asimismo CECO mantiene reuniones periódicas con el equipo docente del curso a fin de resolver posibles incidencias e introducir mejoras en futuras ediciones del mismo.