

# **CURSO UNIVERSITARIO** **INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR** **(3ª Edición)**

# CET

FACULTAD de  
CIENCIAS EMPRESARIALES  
y del TRABAJO de SORIA



**Universidad de Valladolid**

## **CURSO** **INTRODUCCIÓN AL COMERCIO EXTERIOR** Y APLICACIÓN DE LAS TICs AL PROCESO DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL **3ª EDICIÓN**

### PROGRAMA:

- 1- Introducción al campo del **Comercio Exterior** y la **Exportación**: estrategia de expansión empresarial internacional, logística, documentación, comercialización...
- 2- Aplicación de las **TICs** en la estrategia de internacionalización.
- 3- Parte práctica: diseño de un **Plan de Exportación**.
- 4- La figura del **'Export Manager'** en la empresa. Cómo optimizar tus capacidades y habilidades para mejorar tus probabilidades de éxito en el campo del Comercio Exterior.



### SEMIPRESENCIAL:

20 horas presenciales.

10 horas no presenciales con asistencia online del tutor (Aula Virtual).

FECHA DE INICIO: 20 de marzo.

RECONOCIMIENTO UNIVERSITARIO: 2 ECTS, y Certificado Universitario.

DIRIGIDO A: alumnos de la UVA, emprendedores y empresas exportadoras.

MÁS INFORMACIÓN Y PREINSCRIPCIONES: [mpostigo@ea.uva.es](mailto:mpostigo@ea.uva.es)



Universidad de Valladolid

## FUNDAMENTACIÓN Y OBJETIVOS:

- ✓ Que los alumnos dispongan de una formación complementaria a sus estudios universitarios especializada en comercio exterior.
- ✓ Determinar cómo las TICs pueden facilitar el proceso de expansión internacional de la empresa.
- ✓ Mostrar a los alumnos las posibilidades que ofrece el sector exterior en el mercado laboral una vez finalizada su formación en la Facultad – Universidad.
- ✓ Cómo puede enfocar el alumno su perfil profesional y currículum para optimizar las posibilidades de colocación en el departamento de comercio exterior de una empresa (española o extranjera).
- ✓ Para emprendedores o alumnos que contemplen esta posibilidad, mostrarles cómo pueden enfocar su idea de negocio hacia la exportación para contribuir al éxito de su proyecto empresarial.

## DESTINATARIOS:

- ✓ Alumnos de la UVA (especialmente alumnos de la Escuela de Empresariales y del Trabajo, de Traducción, emprendedores, empresarios sorianos y público interesado en el entorno internacional).

## ORGANIZA:

- ✓ Departamento de Economía Aplicada. Facultad de Empresariales y del Trabajo de Soria. Universidad de Valladolid.

## DURACIÓN:

- ✓ 20 h. presenciales + 30 h. no presenciales (asistencia online del tutor).

## FECHAS: Horario presencial:

- ✓ 20,21,22, 23, 27, 28 de marzo: De 17:00 a 20:00h.
- ✓ 29 de marzo: de 17:00 a 19:00h.

## IMPORTE DEL CURSO:

- ✓ Colectivo UVA (alumnos, profesores y exalumnos de la UVA)..... : 35 €
- ✓ Importe resto de inscripciones..... : 80 €

## ACREDITACIÓN ACADÉMICA:

- ✓ ESTUDIOS DE GRADO: 2 Créditos ECTS. + Certificado Universitario.

## PROGRAMA:

- ✓ El curso comenzará con una introducción a los conceptos básicos del comercio exterior para posteriormente diseñar un Plan de Internacionalización Empresarial así como un simulacro de su puesta en marcha.
- ✓ Además, se analizarán las diferentes posibilidades que las tecnologías de la información y comunicación (TICs) ofrecen en el proceso de apertura de mercados exteriores de empresas españolas.
- ✓ A su vez, para los alumnos interesados en el sector exterior como salida profesional se orienta en la optimización a partir de los recursos y habilidades disponibles.

## INFORMACIÓN ADICIONAL:

Siendo el comercio exterior uno de los Principales motores que ha impulsado a la economía española durante el reciente periodo de recesión y, teniendo en cuenta el aumento de la demanda en el mercado laboral de profesionales formados en esta materia, con el *Curso Práctico de Introducción al Comercio Exterior* se pretende que el alumno consiga adquirir unos conocimientos básicos en este campo así como determinar las ***oportunidades que los mercados exteriores le ofrecerán una vez que comience su actividad emprendedora o su desarrollo profesional en una empresa.***

Además de valorar las posibilidades que le ofrecen los mercados extranjeros y las diferentes fórmulas de comercialización en el exterior, el curso pretende que el alumno sea capaz de seleccionar potenciales países objetivo a los que podría dirigir sus ventas así como las condiciones al ofrecer sus productos/servicios.

Con todo ello, se diseñará un proyecto que recoja una estrategia sólida de internacionalización empresarial.



Igualmente, se hará una primera aproximación a las **posibilidades que las Tecnologías de la Información y Comunicación (TICs) ofrecen a la hora de poner en práctica un plan de expansión internacional**. Teniendo en cuenta nuestro tejido empresarial y la posible actividad emprendedora que puedan poner en marcha los alumnos de la UVA, el enfoque irá dirigido especialmente a estudiar las posibilidades que ofrecen en el proceso de internacionalización de PYMES y en el lanzamiento de nuevas empresas.

Por último, orientará al alumno interesado en desarrollar su carrera profesional en el campo de comercio exterior para **potenciar sus habilidades y optimizar sus recursos de cara a mejorar sus perspectivas profesionales**.

### **DIRIGE E IMPARTE:**

- ✓ D<sup>a</sup>. Marta Postigo Palomar.

### ***FORMACIÓN EN LA MATERIA:***

- ✓ Licenciada en Economía Internacional.
- ✓ Módulo Superior de Estrategia y Gestión del Comercio Exterior (Instituto Español de Comercio Exterior - ICEX)
- ✓ Máster en Comunicación Empresarial y Publicidad (ESIC - Business & Marketing School).
- ✓ Especialización en Nuevas Tecnologías de la Información y Comunicación. (TICs).

### ***EXPERIENCIA PROFESIONAL:***

- ✓ **Desde 2008 - Actualmente:** servicios de consultoría y asesoramiento en comercio internacional y expansión de negocio en entornos digitales. APRGRUPO (Soria)
- ✓ **Desde 2003 hasta 2008-** Dirección de Departamento de Exportación en diversas empresas españolas. Principales Sectores: alimentación, turístico y moda. Actividades desempeñadas:
  - Apertura de Mercados Exteriores: selección de mercados objetivo y diseño de la estrategia de apertura y comercialización.
  - Selección, desarrollo y puesta en marcha de Redes Comerciales y Sistemas de Distribución en mercados exteriores.
  - Organización y asistencia a Ferias Internacionales: Anuga (Alemania), Pitti Immagine Bimbo (Italia), CPM Moscow (Rusia), FIMI (España), CMT Stuttgart (Alemania),...
  - Organización de agendas comerciales de Visitas Comerciales a otros países: Francia, Inglaterra, Bélgica, Italia, República Checa, Hungría, Rusia, Portugal, Polonia,...

- Negociaciones internacionales con grandes cadenas de distribución: Feira Nova (Portugal), Carrefour (Francia), Groupe Auchan (Bélgica), Metro (República Checa), Makro (Hungría), Tesco (U.K.),...
- Adaptación de Producto y Desarrollo Estratégico de la Política Comercial en mercados exteriores. Diseño de Ofertas Comerciales Internacionales.
- Negociación de Incoterms y medios de pago internacionales con clientes extranjeros (Letras de Crédito Documentarias,...).
- Gestión de Documentación de Comercio Exterior y Despacho de Aduanas.
- Dirección de procesos de selección de Técnicos en Comercio Exterior.

Más información y preinscripciones:

E-mail: [mpostigo@ea.uva.es](mailto:mpostigo@ea.uva.es)