



TuComex

PROGRAMA

EXPERTO INTERNACIONAL TUCOMEX



## PROGRAMA EXPERTO INTERNACIONAL TUCOMEX

El curso que te ayudará a entender la estrategia y las operaciones del Comercio Internacional, a través de los vídeos en los que nuestros Expertos sénior, profesionales de éxito en el sector internacional, cuentan sus vivencias y comparten su expertise abriendo mercados, vendiendo en distintos países, dirigiendo el área financiera de corporaciones internacionales, ayudando en la expansión de empresas en el extranjero a través de la constitución de empresas filiales, o enfrentándose a la operativa diaria del transporte, la logística y las aduanas, para hacer llegar productos a otros países a tiempo y de manera eficiente.

+Aprende con expertos

+Lecciones de una hora divididas en pequeños vídeos de duración inferior a 30 minutos cada uno.

# TEMARIO

## MÓDULO 1:

Cómo abrir mercado en China.

(Manuel Jara)

1. Presentación del curso (común con el siguiente módulo).
2. Creación de WFOE (Wholly Foreign-Owned Enterprise).
3. Creación de una red comercial para la comercialización de productos españoles.

## MÓDULO 2:

Cómo importar productos desde China.

(Manuel Jara)

1. Cómo importar productos desde China.

### MÓDULO 3:

La idiosincrasia del mercado alemán.

(Irene C. Mata)

1. Presentación del curso (común para el siguiente módulo).
2. Características y variables del mercado alemán.
3. Conocimientos previos necesarios para abordar el mercado alemán.
4. Procedimiento para abordar el mercado alemán.

### MÓDULO 4:

Operaciones comerciales en los Balcanes.

(Irene C. Mata)

1. La región de los Balcanes. Características políticas y étnicas.
2. Análisis económico de la región de los Balcanes.
3. Análisis del comercio exterior de la región de los Balcanes.
4. Procedimiento para abordar el mercado balcánico.

## MÓDULO 5:

Oportunidades en Costa Rica y América Central.

(Federico Serrano)

1. Presentación del curso.
2. Características y variables de la región.
3. Oportunidades de negocio en la región.
4. Aspectos clave a la hora de exportar a la región.

## MÓDULO 6:

Sudamérica. Región de oportunidades para el sector exportador español.

(Walter Gudiño)

1. Presentación del curso.
2. Características de la región de Sudamérica.
3. Argentina.
4. Chile.
5. Uruguay.
6. Paraguay.

7. Bolivia.
8. Brasil.
9. Perú.
10. Ecuador.
11. Colombia.
12. Venezuela.

## MÓDULO 7:

Negociación internacional. Dimensión cultural, perfil negociador, retos y fases de la negociación.

(Cristina Peña)

1. Presentación del curso y del docente.
2. Dimensiones culturales de la negociación.
3. Preparación, competencias y tácticas del buen negociador.
4. Retos y fases de la negociación.

## MÓDULO 8:

Caso práctico de negociación intercultural.

(Cristina Peña)

1. Presentación del curso.
2. Países anglosajones.
3. Países árabes.
4. Países latinos.
5. Países asiáticos.

## MÓDULO 9:

Análisis de Mercados Internacionales, métodos clásicos y disruptivos.

(Xavier Reverter)

1. Presentación del curso.
2. El estudio de mercado internacional.
3. La investigación secundaria.
4. La investigación primaria.

## MÓDULO 10:

Operaciones Internacionales. Cómo mitigar sus riesgos.

(Lucía Alonso)

1. Presentación del curso.
2. La internacionalización. Introducción a sus riesgos.
3. El riesgo comercial.
4. El riesgo político y país.
5. El riesgo jurídico. Inconterms.
6. El riesgo de transporte y logístico. El seguro internacional de mercancías.
7. El riesgo de tipo de cambio y tipo de interés. Los riesgos extraordinarios.

## MÓDULO 11:

Cuenta de resultados. Ratios para análisis de viabilidad económica de la empresa internacional.

(Diego de Francisco)

1. Presentación del curso.
2. Estructura de las Pérdidas y Ganancias (PYG) de una empresa. Introducción a los Gastos e Ingresos.
3. Tipos de Gastos de Explotación.



4. Tipos de Gastos Financieros.
5. Tipos de Ingresos de Explotación.
6. Tipos de Ingresos Financieros.
7. Análisis e Interpretación de la Cuenta de Resultados y sus Ratios.

## MÓDULO 12:

Gestión y evaluación de proveedores internacionales.

(Miguel Ángel Rivera)

1. Presentación del curso.
2. La gestión de proveedores. Introducción a sus etapas.
3. Definición de la estrategia.
4. Prospección de mercado.
5. Alta y homologación de proveedores.
6. Seguimiento y evaluación de proveedores.
7. Gestión de incidencias. Conclusiones finales.

Ahora por solo 350€  
Aprovecha la oferta de 2021, porque el 1 de enero de 2022  
el precio cambiará a 500 €  
PIDE TU CLASE GRATUITA: [info@tucomex.com](mailto:info@tucomex.com)

NUESTROS PROFESORES:



PARTNERS CON LOS QUE COLABORA TUCOMEX:

