

Estrategias Financieras para el Comercio Internacional

Este programa está dirigido a profesionales financieros con el objetivo de aportar las claves para comprender el negocio internacional y su impacto en la rentabilidad de la empresa. A través de un enfoque práctico, aprenderán a analizar mercados, mitigar riesgos y optimizar estrategias de expansión.



Inscripción y contacto

formacion@elkargi.es

 [679 63 25 11](tel:679632511)



Este curso ofrece una visión práctica y estratégica para impulsar el negocio internacional de la empresa. A lo largo de tres sesiones, se abordarán los fundamentos del comercio exterior, la identificación de oportunidades, la elección de estrategias financieras y la elaboración de planes de venta eficaces en colaboración con el equipo comercial.

También se tratarán aspectos clave como la logística, la gestión de riesgos, el uso de tecnología en la cadena de suministro y las normativas internacionales. El curso finaliza con una sesión práctica enfocada en aplicar lo aprendido para operar con mayor seguridad y rentabilidad en el ámbito global.

Profesor:

Fernando Uría Arteche

International Financial Senior Advisor en ELKARGI

Cuenta con una sólida trayectoria en comercio internacional, especialmente vinculada a las necesidades de las empresas vascas, experiencia que desarrolló a lo largo de 18 años en Banco Santander.

Durante ese tiempo, fue Director de Negocio Internacional en el País Vasco y, posteriormente, Gerente Técnico en la misma área, apoyando tanto la operativa como la estrategia comercial global de la entidad.



ELKARGI

Sesión 1:

Estrategia y Expansión en Negocios Internacionales

Objetivos del Curso

- Cómo aprovechar este curso para potenciar el negocio internacional de la empresa.

Fundamentos claves del negocio internacional

- ¿Por qué expandirse globalmente? Beneficios y riesgos.
- Globalización y su impacto en la competitividad empresarial.

Comprender el entorno económico internacional para tomar mejores decisiones

- Identificación de las economías más atractivas para hacer negocio.
- Análisis de indicadores económicos clave y su influencia en la estrategia financiera.

Cómo elegir la mejor estrategia financiera para ingresar a un mercado internacional

- Exportación e importación: ¿Cuándo conviene cada una?
- Alianzas estratégicas y joint ventures: reduciendo riesgos y maximizando oportunidades

Cómo identificar oportunidades y optimizar la venta internacional.

Investigación de mercados: encuentra las mejores oportunidades

- Métodos prácticos y herramientas efectivas para identificar mercados rentables
- Cómo analizar a la competencia para diferenciarse.

Estrategias para maximizar ventas en mercados internacionales

- ¿Cuándo adaptar tu producto y cuándo estandarizarlo?
- Técnicas de segmentación y posicionamiento para distintos mercados.

Elaboración de un plan de venta internacional

- Desarrollo de una estrategia de ventas con ejemplos reales.
- Casos prácticos y errores comunes que se deben evitar.





Sesión 2:

Logística, finanzas y gestión de riesgos en el comercio internacional

Cómo diseñar una cadena de suministros eficientes y rentables

- Claves para la planificación y control de proveedores y distribución
- Diferencias en los modos de transporte
- Optimización de los procedimientos aduaneros
- Impacto de los aranceles

Aprovechamiento de la tecnología para potenciar el comercio internacional

- E-commerce y digitalización: cómo vender más con menos inversión.
- Herramientas tecnológicas para mejorar la eficiencia operativa.

Aspectos claves para evitar problemas legales y financieros

- Regulaciones y normativas internacionales: ¿cómo cumplir sin complicaciones?
- Contratos internacionales: cláusulas clave para proteger el negocio
- Finanzas internacionales: impacto de los tipos de cambio y herramientas de cobertura.



Sesión 3:

La Gestión de los Riesgos Internacionales

Cómo identificar y mitigar riesgos en negocios internacionales

- Tipos de riesgos (políticos, económicos, legales) y cómo prevenirlos
- Métodos prácticos de evaluación y estrategias de mitigación
- Casos prácticos sobre riesgos internacionales

Introducción a los medios de cobro y pago internacionales

- ¿Cuál es el mejor método de pago según tu tipo de negocios?
- Uso de instrumentos de cobro documentario para minimizar riesgos.

Cierre del curso

- Resumen de aprendizajes clave y próximos pasos.
- Evaluación y feedback para mejorar la aplicación en tu empresa.

Estrategias Financieras para el Comercio Internacional

Este programa está dirigido a profesionales financieros con el objetivo de aportar las claves para comprender el negocio internacional y su impacto en la rentabilidad de la empresa. A través de un enfoque práctico, aprenderán a analizar mercados, mitigar riesgos y optimizar estrategias de expansión.



Inscripción y contacto

formacion@elkargi.es

 [679 63 25 11](tel:679632511)

ELKARGi