

CÓDIGO
16B12C03**AUTOR**
Javier Fernández**DURACIÓN ESTIMADA**
13 h**NIVEL DE FORMACIÓN**
Medio/Avanzado**Dirigido a**

Profesionales de empresas de actividad logística que quieran ampliar sus conocimientos en relación al marketing internacional, poniendo especial énfasis en operarios, mandos intermedios, directores.

Descripción

Con este contenido de curso profesional el alumno conocerá el marketing internacional en empresas de actividad logística, se abarcarán aspectos como la economía global, la naturaleza del marketing internacional y los beneficios del comercio internacional.

COMPETENCIAS

1. Conocer el proceso de globalización, las fuerzas impulsoras, ventajas y riesgos, niveles de globalización, corporaciones económicas internacionales, para un mayor conocimiento de la economía global.
2. Conocer las bases generales del marketing doméstico y el marketing internacional, así como los distintos ambientes, para el análisis óptimo del entorno.
3. Conocer las teorías del comercio internacional, los modelos y la hipótesis del ciclo de vida de un producto, los instrumentos de política comercial y políticas comerciales, para obtener unos mejores beneficios del comercio internacional.

CRITERIOS DE EVALUACIÓN (Objetivos)

1. Conocer que son la OMC, FMI OCDE Y G20 y su papel en la globalización.
2. Estudiar el ambiente macro económico. Realizar estudios del entorno de un país.
3. Aprender el modelo de ventaja comparativa y modelo de Hecksher Ohlin. Ver que son barreras arancelarias, licencias de importación, medidas normalización, etc.

CONTENIDOS**Unidad 1. Globalización**

1. El proceso de globalización
2. Fuerzas impulsoras de la globalización
 - 2.1. Impulso político e institucional
 - 2.2. Avances tecnológicos en transportes y comunicaciones (TIC)
 - 2.3. Liberalización de los flujos de capital
 - 2.4. Consumidores globales (multiculturalismo)
 - 2.5. Factores determinantes de la internacionalización empresarial
3. Ventajas y riesgos del proceso de globalización
4. Bloques regionales
 - 4.1. La cooperación económica internacional
 - 4.2. La integración económica

Unidad 2. Análisis del entorno

1. Naturaleza del marketing internacional
2. Marketing doméstico vs marketing internacional
3. Bases generales para el análisis del entorno
4. Ambiente macro económico
5. Ambiente demográfico
6. Ambiente cultural-social
7. Ambiente político-legal
8. Ambiente ecológico e infraestructuras

Unidad 3. Beneficios del Comercio

1. Teorías del comercio internacional
 - 1.1. Modelo de la ventaja comparativa
 - 1.2. Modelo de Hecksher Ohlin
2. Hipótesis del ciclo de vida de un producto
3. Instrumentos de política comercial
 - 3.1. Políticas comerciales internacionales
 - 3.2. Razones gubernamentales para establecer controles
 - 3.3. Análisis coste-beneficio: arancel, subsidio y una cuota
 - 3.4. Barreras arancelarias
 - 3.5. Barreras no arancelarias
 - 3.6. Licencias de importación
 - 3.7. Normas de origen
 - 3.8. Medidas de normalización
 - 3.9. Normas fitosanitarias

