

**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS POR LA QUE  
SE HA DE REGIR LA CONTRATACIÓN, DEL “CURSO  
DE EXPERTO EN INTERNACIONALIZACIÓN DE  
NEGOCIOS”,  
MEDIANTE PROCEDIMIENTO NEGOCIADO SIN  
PUBLICIDAD**

**N3-11**



**PLIEGO DE PRESCRIPCIONES TÉCNICAS POR LA QUE SE HA DE REGIR LA CONTRATACIÓN, DEL “CURSO DE EXPERTO EN INTERNACIONALIZACIÓN DE NEGOCIOS”, MEDIANTE PROCEDIMIENTO NEGOCIADO SIN PUBLICIDAD N3-11**

El Curso de Experto en Comercio Internacional forma parte del Programa de Becas en el Exterior de PROEXCA.

Este curso pretende dar respuesta a la necesidad de formar a jóvenes titulados universitarios en la gestión del proceso de internacionalización de la empresa y en la atracción de inversiones hacia Canarias.

**I. CARACTERÍSTICAS DE LA ACCIÓN FORMATIVA A CONTRATAR. OBJETIVOS**

El objetivo del Curso consiste en proporcionar una sólida formación sobre comercio internacional y dotar al alumno de las herramientas teóricas y prácticas vinculadas a esta actividad; en concreto, se pretende formar profesionales capaces de:

- Actuar como agentes de promoción de inversiones, al objeto de consolidar nuevas inversiones en sectores de alto valor añadido en las Islas y su sostenibilidad.
- Liderar el proceso de internacionalización de las empresas canarias, diseñando, implantando y dirigiendo el proceso de apertura de nuevos mercados.

**Metodología**

El curso se impartirá en modalidad online y la metodología empleada deberá contemplar aspectos prácticos y teóricos. El desarrollo del curso debe estar basado en:

1. **La participación del estudiante en clases online** con el fin de fomentar capacidades de comunicación, creatividad, competitividad, resolución de problemas, etc. Asimismo, este curso debe incidir **en la presentación de informes y estudios individuales** que deberán ser defendidos ante sus compañeros, profesores y/o tribunales de examen.
2. **La realización de un proyecto por cada estudiante que será autorizado online durante su formulación.**
3. **Evaluación continua.** El método de evaluación propuesto deberá permitir el seguimiento permanente del estudiante a lo largo de todo el curso, con reporte individualizado hacia Proexca al menos quincenalmente.

**Beneficiarios**

20 titulados universitarios que superen la primera parte del proceso de selección del programa .

### **Cronograma**

El curso tendrá una duración de siete meses, con una carga lectiva de 25 créditos ECTS.

El periodo lectivo está previsto del 2 de mayo de 2011 al 11 de noviembre de 2011.

### **Contenido del Curso de Experto en Comercio Internacional**

El curso tendrá que tener como mínimo las partes que se muestran a continuación con sus respectivos créditos (25 créditos ECTS)

#### **PARTE 1 Introducción a la internacionalización ( 3 créditos ECTS)**

La internacionalización en la empresa  
Fundamentos de Economía- Bloques regionales mundiales  
Fuentes de Información Económicas y Comerciales  
Investigación Comercial y estudios de Mercado  
Comportamiento social y protocolo en los negocios internacionales

#### **PARTE 2 Gestión de Negocios Internacionales ( 10 créditos ECTS)**

Análisis de Países / Práctico y Sector Exterior (aspectos sociales, políticos, económicos y comerciales)  
Medios de pago internacional  
Dirección estratégica en negocios internacionales  
Marketing Internacional , Marketing Virtual  
Contratación Internacional  
Transporte y Logística Internacional  
La cadena de precios de exportación  
Fiscalidad Internacional  
Protección de la propiedad industrial e intelectual  
Instituciones, Programas e Instrumentos de Apoyo a la Internacionalización  
Preparación de viajes de prospección y de visitas a ferias en el exterior.  
Localización de contactos comerciales en el exterior  
Casos prácticos sobre las acciones mas relevantes para la internacionalización de la empresa

#### **PARTE 3 Atracción de inversiones extranjeras a Canarias ( 3 créditos ECTS)**

Incentivos a la inversión en Canarias  
Instituciones, Programas e Instrumentos de Apoyo a la Inversión  
Localización en el exterior de posibles inversores para Canarias  
Sector es estratégicos de Canarias para la atracción de inversión  
Preparación de agendas de reuniones  
Casos prácticos sobre las acciones mas representativas para captar inversión



#### **PARTE 4 Instituciones y proyectos multilaterales ( 3 créditos ECTS)**

Identificación de IFMs y de proyectos

Localización de oportunidades comerciales (sistemas de alertas y rutinas de búsqueda). Registro de Empresas y Consultoras en Bases de Datos de Las IFMs. Listas cortas.

La importancia del networking y de la conformación de consorcios internacionales competitivos

Estructura, recursos y capacidades claves en la empresa para abordar licitaciones internacionales

Preparación de ofertas

Gestión y Ejecución de Proyecto

Apoyos públicos para las empresas en el mercado multilateral

Casos prácticos de presentación de ofertas internacionales

#### **PARTE 5 Elaboración de un proyecto de internacionalización ( 6 créditos ECTS)**

Este apartado del curso contendrá dos módulos diferenciados. El primero de ellos estará destinado a la impartición de los conocimientos que debe tener el estudiante para la elaboración de un proyecto sobre internacionalización de la empresa. El segundo consistirá en la puesta en práctica de los conocimientos del módulo anterior, además de los impartidos en el resto del curso, elaborando un proyecto para la internacionalización de una empresa canaria.

Módulo 1. Nociones y metodología para la elaboración de un proyecto de internacionalización (concepto y finalidad de un proyecto de internacionalización, estructura del proyecto, análisis de viabilidad económica financiera, seguimiento del proyecto, presentación, etc.)

Módulo 2. Realización de un proyecto individualizado sobre internacionalización. Cada proyecto deberá ser tutorizado por un profesor del curso y deberá ser presentado por el estudiante tanto por escrito como oralmente ante un tribunal para su posterior calificación. El objeto de cada proyecto deberá ser aprobado de forma inicial por PROEXCA.

## **II. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DE LAS OFERTAS A PRESENTAR**

**La oferta a presentar deberá integrar, al menos, los siguientes extremos:**

- Desarrollo del proyecto docente propuestos tanto en contenido como en metodología docente, considerando la descripción que se hace de este curso en el presente documento. Los candidatos, deberán aportar la correspondiente asignación de créditos dentro de cada parte del curso
- Características de la plataforma informática



- Plantilla de profesores que se dedicaría al curso aportando el CV de cada uno y asignándolo a cada parte del curso
- Coordinador del curso y CV, acreditando experiencia en organización de cursos similares
- Descripción del tipo de documentación a entregar a los estudiantes en el desarrollo del curso
- Método de seguimiento desde la dirección del curso para la supervisión de su desarrollo
- Mejoras que se deseen incorporar.



