

Profesional certificado en negocios globales de NASBITE

Delimitación de la práctica

Este documento contiene las habilidades comerciales certificadas a través de la credencial de profesional certificado en negocios internacionales de NASBITE. Abarca cuatro dominios de alto nivel y cinco desgloses (temas en los cuatro dominios). El examen de CGBP de NASBITE contiene preguntas de opciones múltiples que se extraen de las siguientes tareas y declaraciones de conocimiento. Para consultar los detalles de programa, visite www.nasbite.org.

Dominios de la práctica

Enunciados de las tareas

Conocimiento de los enunciados

Dominio 1: Gestión de negocios globales

Desarrollar o asistir con la planificación estratégica y operativa, desarrollo, implementación y evaluación de los aspectos internacionales de los negocios.

Tarea 01/01: Desarrollar o asistir en la creación de una declaración de misión global para la firma.

Conocer:

01/01/01: componentes de una declaración de misión

Tarea 01/02: Reconocer problemas éticos y culturales inherentes a las actividades internacionales y contribuir con un entorno comercial ético y sensible a las diversidades culturales.

Conocer:

01/02/01: ética comercial percibida y practicada en EE. UU. y otros países (por ej. relativismo cultural, leyes laborales)

01/02/02: técnicas culturalmente apropiadas para los entornos de negocios internacionales (por ej. conductas adaptativas, respuestas y lenguaje verbal/escrito para corresponder a la cultura comercial local, tendencias grupales o individuales, etnocentrismo o monacentrismo, contextos de alta influencia o de baja influencia)

Tarea 01/03: Participar en la planificación de negocios globales y los procesos de planificación estratégica de largo plazo.

Conocer:

- 01/03/01: factores ambientales que afectan las estrategias internacionales (por ej. factores políticos, jurídicos/regulatorios, socioculturales., de costos y competencia, niveles apropiados de tecnología)
- 01/03/02: iniciativas de apoyo locales, estatales, federales y globales concebidas para posibilitar iniciativas de comercio global y su expansión.
- 01/03/03: elementos de un plan de negocios global.

Tarea 01/04: Contribuir con los esfuerzos, internos y externos, de investigación continua para determinar la viabilidad de las empresas globales.

Conocer:

- 01/04/01: conceptos y técnicas básicas de investigación (por ej. datos primarios o secundarios, metodologías/procesos básicos de investigación, encuestas) y procesos de evaluación/análisis de datos (evaluación estadística, análisis cuantitativo y cualitativo)
- 01/04/02: fuentes de datos para los datos del mercado internacional (por ej. el departamento de Comercio de los Estados Unidos, el FMI, el Banco Mundial, las agencias de la ONU, las secretarías de cada país y los datos de las firmas privadas)

Tarea 01/05: Desarrollar o asistir en la evaluación de riesgos y en el desarrollo de políticas de gestión de riesgos para respaldar las actividades de comercio exterior propuestas.

Conocer:

- 01/05/01: riesgos país (por ej. riesgo político, riesgo económico, expropiación)
- 01/05/02: riesgo comercial
- 01/05/03: riesgos y fuentes de riesgo (por ej. el departamento de Estado) vinculados con los viajes y las actividades en otro país (por ej., la adaptación de los familiares, un choque cultural, los Centros de Control y prevención de las Enfermedades, como fuente de riesgo para viajes)
- 01/05/04: evaluaciones crediticias y técnicas de mitigación (por ej., seguro de crédito de exportación, financiamiento internacional)

Tarea 01/06: Desarrollar o asistir en los esfuerzos, internos y externos, de cumplimiento regulatorio y jurídico para respaldar las actividades globales.

Conocer:

- Tarea 01/06: Desarrollar o asistir en los esfuerzos, internos y externos, de cumplimiento regulatorio y jurídico para respaldar las actividades globales.

- 01/06/02: derechos de propiedad intelectual (por ej., patentes, marcas registradas, derechos de autor), acuerdos internacionales (por ej., la Convención de París, el Sistema de Madrid) y los niveles de exigibilidad práctica
- 01/06/03: problemas con las fuentes de información (por ej., la Oficina de Industria y Seguridad, las Naciones Unidas) de inquietudes jurídicas o regulatorias extranjeras y los problemas relacionados con ellas (por ej. sobornos y corrupción, antimonopolio, aduanas, permisos de importación/exportación, licencias, leyes laborales, regulaciones monetarias)

Tarea 01/07: Desarrollar o asistir en el desarrollo, la implementación y la evaluación del presupuesto global.

Conocer:

- 01/07/01: conceptos presupuestarios generales (por ej., elementos básicos de las declaraciones contables, pronósticos de ventas, previsión de gastos)
- 01/07/02: incertidumbres de renta y gastos
- 01/07/03: fijación de precios de transferencia

Tarea 01/08: Establecer y mantener relaciones con las organizaciones externas pertinentes para respaldar las actividades globales.

Conocer:

- 01/08/01: asociaciones de industria, comercio e inversión
- 01/08/02: agencias de apoyo gubernamental (por ej., las agencias del gobierno de EE. UU. el FMI, el Banco Mundial)

Tarea 01/09: Participar en el uso efectivo de la tecnología para fomentar el desempeño internacional.

Conocer:

- 01/09/01: tecnologías de comercio y comunicación utilizadas comúnmente, ventajas de Internet
- 01/09/02: herramientas de software que respaldan las actividades globales

Dominio 2: Marketing global

Gestionar, implementar, coordinar o asistir en el marketing, incluida la planificación, las ventas, la investigación y el respaldo de funciones para evaluar las necesidades de los clientes; evaluar las oportunidades y amenazas a escala global y satisfacer las necesidades corporativas dentro de las restricciones ambientales y las metas corporativas.

Tarea 02/01: Evaluar el entorno interno y externo (por ej., la geografía física y económica, los antecedentes, el entorno político, el análisis competitivo, los problemas regulatorios, culturales y tecnológicos) para identificar las posibles amenazas y oportunidades de marketing.

Conocer:

- 02/01/01: recursos internos (por ej., la evaluación de aptitud para exportación, metas y preferencias de la gerencia superior, experiencias y capacidades de los empleados, capacidad técnica de productiva)
- 02/01/02: entorno externo (por ej., la geografía física y económica, análisis competitivo, cuestiones regulatorias, culturales y tecnológicas, fluctuaciones cambiarias y las industrias y los sectores protegidos)
- 02/01/03: fuentes de datos y asistencia públicas y privadas incluidas las electrónicas y las impresas
- 02/01/04: acuerdos comerciales, leyes de comercio y uniones aduaneras (por ej., el NAFTA, la Unión Europea, las regulaciones de control a las exportaciones, las regulaciones antiboicot, la Ley sobre prácticas corruptas en el extranjero)
- 02/01/05: certificaciones y estándares de productos (por ej., CE, ISO 9000)
- 02/01/06: cuestiones culturales relacionadas con la comerciabilidad de los productos, cuestiones de traducción
- 02/01/07: evaluación de las infraestructuras tecnológicas en los mercados destino
- 02/01/08: análisis FODA relacionado con el marketing global
- 02/01/09: investigación de las actividades de la competencia a nivel internacional (por ej., PIERS, Comtrade de la ONU, Kompass Directory, STAT-USA, USA Trade Online)

Desarrollar e implementar el plan de marketing global:

Tarea 02/02: Realizar una investigación de mercado para determinar el mejor mercado potencial.

Conocer:

- 02/02/01: leyes y regulaciones que afectan el plan de marketing (por ej., la ley de entidades jurídicas, restricciones sobre la promoción, requisitos de los distribuidores, corrupción)
- 02/02/02: recursos públicos y privados de marketing (por ej., la Administración de comercio exterior, el Servicio de Comercio de los EE. UU. y la guía de comercio de cada país, los agentes de fletes)

Tarea 02/03: Posterior al análisis de la investigación de mercado, seleccionar aquellos productos y mercados que se abordarán.

Conocer:

- 02/03/01: impacto del producto, el precio, el lugar y la promoción (las cuatro P) sobre la selección de mercado
- 02/03/02: cómo detectar las leyes y regulaciones que afectan la selección de un plan de marketing (por ej., la ley de entidades jurídicas, restricciones sobre la promoción, requisitos de los distribuidores)
- 02/03/03: segmentación del mercado y análisis de demanda

Tarea 02/04: Desarrollar y seleccionar una estrategia de mercado para maximizar las ventas y la rentabilidad.

Conocer:

02/04/01: métodos de ingreso en mercados extranjeros (por ej., licencias, agencias/distribuidores, filiales de venta, empresas conjuntas internacionales)

Tarea 02/05: Desarrollar e implementar un presupuesto de marketing relacionado con las actividades globales de la empresa.

Conocer:

02/05/01: procesos de elaboración de presupuestos

02/05/02: requisitos de generación de informes

02/05/03: procedimientos básicos de contabilización (por ej., retención de ganancias, cuentas a pagar, cuentas a cobrar)

02/05/04: costo de marketing y promoción

Coordinar la combinación de bienes y servicios que se comercializará para implementar el plan de marketing de la empresa:

Tarea 02/06: Proporcionar productos y servicios para los mercados destino

Conocer:

02/06/01: expectativas del cliente y requisitos culturales

02/06/02: implicancias (o estrategias) relacionadas con el ciclo del vida de producto

02/06/03: (nuevo) proceso de modificación del desarrollo de nuevos productos

02/06/04: compatibilidad técnica y estándares de los productos (por ej., CE)

02/06/05: dónde encontrar los requisitos de embalaje, etiquetado y comercialización

02/06/06: requisitos de servicio posventa y soporte (por ej., manuales, garantías, soporte técnico, reciclado)

02/06/07: implicancias de la responsabilidad sobre los productos

02/06/08: requisitos legales y regulatorios sobre la fijación de precios (por ej., limitaciones y controles de fijación de precios, leyes de comercio justo, medidas antidumping)

02/06/09: recursos de asistencia al comercio que respalden la provisión de productos y servicios

02/06/10: cuestiones ambientales

Tarea 02/07: Implementar, monitorear y ajustar las estrategias de fijación de precios global de la empresa.

02/07/01: estructuras de costos, incluidos los fijos y los marginales

02/07/02: barreras e incentivos tarifarios y no tarifarios

02/07/03: métodos de cotización

- 02/07/04: recursos para las estrategias de fijación de precios global (por ej., revisión de las publicaciones actuales de la Cámara de comercio internacional [por ej., Incoterms, códigos universales de productos, normas uniformes relativas a la cobranza], agencias del gobierno de EE. UU. y sitios web)
- 02/07/05: impacto que tienen las condiciones del mercado local sobre la fijación de precios

Tarea 02/08: Iniciar y gestionar estrategias de promoción para respaldar el plan de marketing global

Conocer:

- 02/08/01: mecanismos de promoción de ventas (por ej., muestras comerciales y misiones de negocios, exhibiciones verticales u horizontales)
- 02/08/02: herramientas tecnológicas para promoción (por ej., actividades interactivas tales como los correos electrónicos, sitios web, comercio electrónico, videoconferencias, ferias de comercio virtuales)
- 02/08/03: recursos de asistencia al comercio que respaldan la promoción global

Tarea 02/09: Analizar y formular la estrategia de distribución global de los productos o servicios

Conocer:

- 02/09/01: tipos y funciones de los canales de distribución (por ej., revendedores, agencias o distribuidores, empresas conjuntas)
- 02/09/02: impacto de las características de distribución en mercados locales y problemas de implementación, canales grises
- 02/09/03: temas contractuales relacionados con el ingreso a un mercado (por ej., elementos comunes que se encuentran en la mayoría de los acuerdos con distribuidores)

Tarea 02/10: Establecer y gestionar las actividades de venta globales

Conocer:

- 02/10/01: técnicas de ventas (por ej., pull o push), conocimiento de ventas y viajes de negocios

Dominio 3: Gestión de la cadena de suministros

Evaluar todas las opciones de la cadena de suministros que redunden en las mejores soluciones integrales para respaldar el plan de negocios internacionales a la vez que cumplan con todas las normas, regulaciones y asuntos de seguridad, desde la contratación hasta la distribución final.

Tarea 03/01: Optimizar las soluciones de la cadena de suministros de modo que cumplan con los requisitos del plan de negocios internacionales, incluida una evaluación de todos los medios de transporte, inventario, tiempo de comercialización, costos en muelle y requisitos de los clientes.

Conocer:

- 03/01/01: todos los medios y costos del transporte
- 03/01/02: acuerdos de comercio, zonas de libre comercio y uso de contenidos de valor regional
- 03/01/03: aranceles y cómo interpretar la tabla de aranceles del sistema de tarifas unificadas (Harmonized Tariff System, HTS), los gravámenes arancelarios, los impuestos y las alícuotas.
- 03/01/04: regímenes de clasificación de los productos (por ej., HTS, Clasificación B)
- 03/01/05: cuestiones de seguridad (por ej., la Iniciativa por la seguridad de los contenedores (Container Security Initiative, CSI), la Alianza comercial-aduanera de lucha contra el terrorismo (Customs Trade Partnership Against Terrorism, C-TPAT), los problemas de seguridad en los depósitos, la protección de aduanas y fronteras)
- 03/01/06: dónde hallar los requisitos jurídicos o regulatorios sobre el embalaje
- 03/01/07: requisitos no regulatorios sobre embalaje (por ej., la preservación de la carga, los tipos de contenedores, los materiales del embalaje)
- 03/01/08: seguro, regímenes de responsabilidad sobre el transporte y sobreestadias
- 03/01/09: recursos (por ej., agentes de flete, asociaciones empresariales, recursos de Internet)

Tarea 03/02: Evaluar y seleccionar los posibles intermediarios (por ej., fletes extraportuarios de los tres tipos, logística a cargo de terceros, agentes de transporte, corredores, fletes contratados) necesarios para respaldar el plan de negocios internacionales, incluida una evaluación de las alternativas de contratación externa o asociaciones.

Conocer:

- 03/02/01: medios y métodos principales de transporte (por ej., consolidación y costos)
- 03/02/02: terceros proveedores de logística (3 PL)
- 03/02/03: función de los agentes de transporte en las transacciones
- 03/02/04: corredores aduaneros y otros prestadores de servicios
- 03/02/05: uso de los poderes generales de representación
- 03/02/06: bases de datos disponibles para búsqueda de intermediarios
- 03/02/07: recursos disponibles para respaldar la selección de intermediarios (por ej., centros comerciales internacionales, asociaciones empresariales locales, gobierno estatal y federal)

Tarea 03/03: Completar los documentos requeridos para movimientos internacionales de productos y servicios.

Conocer:

- 03/03/01: documentación estándar de importación y exportación de bienes y servicios (por ej., factura proforma, factura comercial, documentos de transporte, documentos relacionados con los contratos de servicios)
- 03/03/02: normas de exportación de EE. UU. para los países involucrados y requisitos de documentación para vendedores y compradores

- 03/03/03: normas de importación de EE. UU. y fuentes para los países involucrados (por ej., Oficina de Industria y Seguridad)
- 03/03/04: Incoterms (por ej., EXW, FAS, FOB, CFR, CIF) y su impacto en la transferencia de títulos
- 03/03/05: documentación jurídica y regulatoria de EE. UU. requerida para bienes y servicios (por ej., regulaciones de control de exportación/importación, declaración de exportación)
- 03/03/06: dónde encontrar los requisitos de documentación en idioma extranjero, cuando corresponda.
- 03/03/07: tecnología disponible para completar documentación (por ej., AES, SNAP, recursos privados)
- 03/03/08: requisitos jurídicos y regulatorios extranjeros sobre la documentación para bienes y servicios (por ej., certificado de origen, certificado sanitario, regulaciones de control de exportación/importación)
- 03/03/09: determinación del país de origen

Tarea 03/04: Coordinar con otros departamentos para calcular los costos, beneficios y riesgos reales de las transacciones propuestas para poder implementar políticas de gestión de riesgos.

Conocer:

- 03/04/01: seguro en alta mar (por ej., demoras, pérdidas, reclamos y otros temas del seguro, promedio general)
- 03/04/02: opciones y documentación de transporte (por ej., carta de porte marítima o aérea, carta de porte negociable o no negociable)
- 03/04/03: convenciones internacionales (por ej., Convención de Varsovia y la Convención de las Naciones Unidas sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías [CISG]) y condiciones de contratación internacionales (por ej., Fuerza mayor, arbitraje)
- 03/04/04: embalaje de protección de carga y prevención de pérdidas
- 03/04/05: empresas y corredores de seguros, consultores y fletes

Tarea 03/05: Facilitar el proceso de abastecimiento en el extranjero.

Conocer:

- 03/05/01: ventajas de la contratación global
- 03/05/02: consideraciones culturales que afectan las relaciones proveedor/comprador
- 03/05/03: impacto de los acuerdos comerciales
- 03/05/04: términos y condiciones de las compras y las ventas
- 03/05/05: consideraciones de calidad (por ej., ISO 9000, especificaciones de calidad de la industria)
- 03/05/06: cálculo del costo en muelle
- 03/05/07: cumplimiento regulatorio de las exigencias aduaneras de EE. UU. (por ej., marca del producto)
- 03/05/08: documentos de importación
- 03/05/09: corredores aduaneros y herramientas de gestión aduanera (por ej., programas de reintegro de gravámenes arancelarios, ingeniería de tarifación)

Dominio 4: Financiamiento para operaciones comerciales

Evaluar los riesgos y métodos financieros, seleccionar e implementar los métodos de pago más favorables para respaldar las actividades globales y garantizar que todos los costos relacionados se incluyan al momento de realizar la cotización. Evaluar la cantidad y el origen del financiamiento necesario para implementar actividades globales.

Tarea 04/01: Sopesar los riesgos políticos y económicos y los problemas culturales del país de destino para establecer los costos financieros y la viabilidad.

Conocer:

- 04/01/01: riesgos políticos y económicos que provocan demoras en los pagos o falta de pago por de los mercados extranjeros (por ej., cancelación/no otorgamiento de la licencia de exportación de EE. UU., disturbios civiles, demoras/falta de moneda extranjera)
- 04/01/02: problemas culturales del país del comprador que pueden afectar los métodos de pago, los métodos de transmisión monetaria, el idioma que se usa, los procedimientos de control crediticio, los niveles de control gubernamental, los problemas de corrupción y las fuentes de financiamiento.
- 04/01/03: recursos para determinar el riesgo (por ej., organizaciones del gobierno de EE. UU., sitios web, Moody's, Standard and Poor's, Euromoney, agencias crediticias como Graydon America y Coface Veritas)

Tarea 04/02: Posterior a la evaluación de los riesgos cambiarios de moneda extranjera, seleccionar, implementar y gestionar las técnicas de mitigación de riesgos para proteger a la empresa de las fluctuaciones de la moneda extranjera.

Conocer:

- 04/02/01: técnicas de mitigación de moneda extranjera y documentación requerida (por ej., herramientas de cobertura de riesgo, contratos con opción de moneda, fijación de precios de transferencia)

Tarea 04/03: Investigar y analizar los antecedentes crediticios y la capacidad de pago del posible comprador/socio para evaluar el riesgo comercial del comprador y mantener los procedimientos de control y gestión de crédito y la documentación pertinentes.

Conocer:

- 04/03/01: fuentes de informes crediticios (por ej., agencias crediticias, D&B, Hoovers, el Departamento de Comercio de los EE. UU., perfil de empresa internacional)
- 04/03/02: costos, uso y valor de los informes crediticios
- 04/03/03: riesgos comerciales de los pagos tardíos o la falta de pago por parte de compradores extranjeros

- 04/03/04: métodos de pago (por ej., carta de crédito, cobranza mediante documentos, efectivo anticipado, vale a la vista)
- 04/03/05: técnicas de mitigación (por ej., seguro de crédito contra riesgos de la Sociedad de inversión privada en el extranjero (Overseas Private Investment Corporation, OPIC) y del Banco de importaciones y exportaciones de EE. UU. [Ex-Im])

Tarea 04/04: Establecer los métodos y términos más apropiados de pago y la documentación requerida para garantizar un pago oportuno por la venta de los bienes o servicios y para facilitar el financiamiento externo.

Conocer:

- 04/04/01: métodos de pago y costos (por ej., carta de crédito, cobranza mediante documentos, efectivo anticipado, vale a la vista, aceptación bancaria)
- 04/04/02: riesgos comerciales, económicos y políticos del comprador y del país del comprador
- 04/04/03: Regulaciones internacionales publicadas por la Cámara de comercio internacional (París) que rigen las transacciones internacionales y los métodos de pago (por ej., Incoterms, UCP, arbitraje, Normas uniformes relativas a la cobranza [URC])
- 04/04/04: métodos para remesas de fondos (por ej., cheques, cheque cancelatorio , transferencia bancaria con SWIFT)
- 04/04/05: tipos de cartas de crédito (por ej., confirmada o no confirmada, irrevocable, transferible, pendiente, con vale a la vista)
- 04/04/06: tipos de pago (por ej., a la vista, diferido, de aceptación)
- 04/04/07: requisitos de documentación (por ej., facturas comerciales, documentos de transporte, documentos relacionados con los servicios, certificado de inspección)
- 04/04/08: costos financieros y jurídicos relacionados (por ej., honorarios bancarios. primas del seguro, honorarios legales)
- 04/04/09: comunicación de las cartas de crédito, cobranzas y documentación asociada electrónicamente por Internet (por ej., eUCP, SWIFT)

Tarea 04/05: Seleccionar los métodos, términos y moneda correctos para el pago a los agentes, representantes de ventas, distribuidores, proveedores y empresas conjuntas internacionales.

Conocer:

- 04/05/01: términos y condiciones de las compras y las ventas (por ej., compensación, en consignación, términos del pago)
- 04/05/02: recursos: bancos, agencias del gobierno de los EE. UU., la Cámara de comercio internacional

Tarea 04/06: Desarrollar un plan financiero para establecer si se requiere financiamiento interno o externo para comercio internacional.

Conocer:

04/06/01: recursos (por ej., Banco de importaciones y exportaciones, la administración de la pequeña empresa, bancos privados, prestamistas no bancarios del sector privado)

Tarea 04/07: Identificar opciones y coordinar el financiamiento de corto plazo (hasta 180 días) anterior o posterior al embarque para que el vendedor garantice el financiamiento de los costos con un nivel de riesgo aceptable.

Conocer:

04/07/01: formas y funciones del financiamiento de corto plazo (por ej., seguro de crédito, financiamiento otorgado por el gobierno, descuentos, carta de crédito con vale a la vista, Programa de capital de trabajo para la exportación)

Tarea 04/08: Identificar opciones y coordinar el financiamiento de mediano y largo plazo para los compradores extranjeros (interno/externo) para permitir términos extendidos para el comprador a la vez que se le paga en efectivo al vendedor sin recurso.

Conocer:

04/08/01: formas de financiamiento de mediano y largo plazo (por ej., financiamiento otorgado por el gobierno, financiamiento bancario o de instituciones financieras, arrendamientos financieros)

© 2004-2007, NASBITE International. Todos los derechos reservados. Se permite la duplicación para uso personal relacionado con el programa de Profesional certificado en negocios internacionales. Toda reimpresión deberá respetar la referencia © 2004/2007, NASBITE Intl. Para todos los demás derechos de duplicación, contáctese con:

NASBITE International

Host Institution: Cleveland State University

www.nasbite.org

Notas de modificación:

Enero de 2005: se modificó para añadir un resumen de cada dominio, que se enumera directamente debajo del título de cada dominio. No se modificaron las tareas ni las declaraciones de conocimiento.

Agosto de 2006: se modificó para incluir ejemplos adicionales que aclaren mejor las declaraciones de conocimientos específicas.

Setiembre de 2006: se agregaron los seis dígitos exclusivos junto a cada declaración con fines de referencia.

Julio de 2007: se agregaron ejemplo en la tarea 04/05/01.

Abril de 2012: se actualizó la institución patrocinadora y se corrigió la versión por la 9.08