

Master en Comercio Exterior





- **Presentación**
- **Objetivos**
- **Metodología**
- **Dirigido a**
- **Testimonios**
- **Profesorado**
- **Perfil del alumno**
- **Programa**

El **Comercio Internacional** se ha erigido en un elemento esencial para el crecimiento de numerosas empresas españolas. De manera ocasional o estratégica, son muchas las empresas que se embarcan en una actividad exigente, técnicamente compleja, prolongada en el tiempo y de alta inversión económica.

Hasta hace unos pocos años, por comercio internacional se entendían operaciones mercantiles de compra-venta entre partes radicadas en distintos países. Sin embargo, **importación y exportación** son conceptos que hoy en día no abarcan la dimensión real de las relaciones empresariales. El comercio internacional se ha convertido en una práctica en la que, además de esa parte esencial de intercambio de un precio y una mercancía, intervienen muchos otros factores que determinan el éxito o el fracaso de la operación.

La adecuada **formación** en comercio internacional es, como en otros campos, indispensable para que el profesional que desempeña ese trabajo, sea capaz de lograr los objetivos previstos; y para que la empresa tenga la seguridad de que la planificación, la ejecución y el logro formen parte del proceso natural del negocio.

En breve



Duración: 650 horas



Título: Propio de la Universidad Rey Juan Carlos y la Cámara de Comercio de Madrid.



Modalidad: Presencial, lunes-jueves, 19:00-22:00 hrs.



Plazo de formación:
1 de octubre de 2018 a 11 de julio de 2019



Ofertas de Prácticas en empresas con actividad internacional



Precio: 7.500 €, fraccionables. Consultar política de becas



Lugar: Centro de formación de la Cámara de Comercio de Madrid



Conocer las técnicas, herramientas y habilidades necesarias para dirigir una empresa que opere en el mercado internacional.

Identificar y manejar las estructuras comerciales y los canales de distribución para establecer las estrategias tanto de participación, como de penetración en los mercados objetivo.

Aprender y entender los trámites legales, administrativos, financieros y fiscales necesarios, tanto en origen como en destino, para la transacción internacional de los productos y servicios objeto de comercialización internacional.

Manejar y conocer los documentos (comerciales, administrativos, aduaneros, fiscales, financieros, etc.) necesarios para realizar una operación internacional.

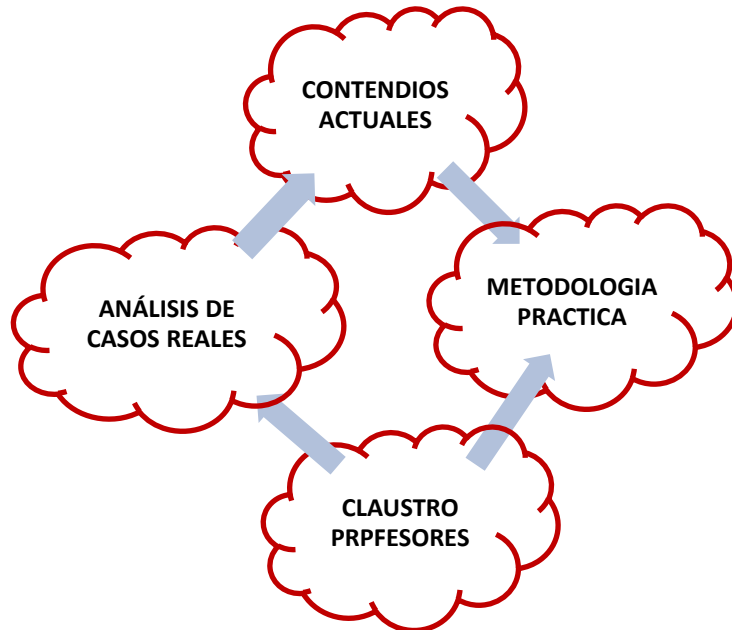
Comprender las diferentes fuentes de financiación internacional: bancaria, extrabancaria, la financiación pública, los fondos públicos o la financiación privada.

Ser capaz de **analizar** los riesgos y oportunidades y así tomar decisiones acertadas.



El **Máster de Comercio Exterior de la Cámara de Madrid y la Universidad Rey Juan Carlos** proporciona al alumno conocimientos técnicos sobre planificación, identificación y análisis de mercados; estrategias de marketing y comercialización internacional; análisis de la competencia; transporte y logística; gestión aduanera; financiación internacional; contratos y convenios; y coberturas de riesgo.

Además, el programa formativo prevé un módulo específico sobre **negociación internacional** que acercará al alumno a la realidad internacional, que tanta importancia e influencia tiene en el mundo de los negocios. Todo ello se acompañará de un módulo sobre **inglés para los negocios**, esencial para homologar los conocimientos lingüísticos del alumno en el idioma universal en las relaciones comerciales.



La metodología empleada, basada en el **caso práctico**, generará en el alumno la necesaria capacidad de análisis e identificación de oportunidades comerciales, acompañado por el conocimiento técnico necesario. El claustro, integrado en un 70% por profesionales en activo del comercio internacional, trasladará al alumno el conocimiento adquirido a lo largo de años de trabajo en un entorno altamente cualificado y desafiante.

Los alumnos que cursen el Master y superen todos los requisitos establecidos, recibirán el título de “**Master en Comercio Exterior**”, expedido conjuntamente por la **Universidad Rey Juan Carlos** y la **Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid**.



14ª edición



40% hombres-
60% mujeres

El master está dirigido a **profesionales en activo** que deseen completar su experiencia con formación para mejorar su eficacia y proyección. **Graduados e ingenieros** que deseen emprender una carrera profesional con elevada demanda y potencial, tanto en España como en otros países.



Testimonios

Uno de los grandes pilares dentro de la formación y que nunca olvidaré, será el proyecto fin de Máster. La exigencia de Coordinación entre los miembros del equipo, y la oportunidad de poder plasmar, en un proyecto de empresa, todos los conocimientos aprendidos, hicieron de su realización, una experiencia de lo más enriquecedora.

María Sulbarán

La Cámara de Madrid realiza con éxito la tarea de preparar profesionales cualificados y motivados, para acompañar a las empresas españolas en la conquista del mercado global.

Soraya Méndez

Cursar el Máster en Comercio Exterior me aportó un valioso refuerzo en mi día a día laboral ya que trabajaba en el departamento de Importación de una multinacional textil.

Borja Alonso

A parte de tener la suerte de poder retroalimentar el curso con el trabajo y viceversa, pude aprender sobre muchos otros aspectos del comercio exterior con los que no estaba tan familiarizado como el Marketing o el Derecho internacional entre muchos otros.

Carmen Ruíz



DR. CARMELO MERCADO IDOETA

Profesor Titular- Dpto. Economía de la Empresa URJC.
Director del Master

Dr. JOSÉ MARÍA CUBILLO PINILLA

Profesor de Comercialización e Investigación de Mercados.
Director del Departamento de Marketing
ESIC Business & Marketing School

D. FÉLIX CRESPO BRAVO

Ingeniero Técnico Industrial. Experto en Técnicas Aduaneras

D. FERNANDO MAUDO

Vicepresidente Grandes Cuentas- ShowroomPrive

D. RAFAEL GUTIÉRREZ DE MESA

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.
Director Comercial y Marketing Kühne&Nagel España

Dr. GONZALO SERRANO PÉREZ-BUSTAMENTE

Subdirección de Gestión de Clientes.
Instituto de Crédito Oficial (ICO)

Dr. JAIME MANERA BASSA

Profesor de Comercialización e Investigación de Mercados
Universidad Rey Juan Carlos

D. MIGUEL MORAN SERRANO

Director Spainmarket

D. JOSE L. PASTOR MORATE

Director General-Country Manager
ENDESA- Marruecos

D. IAN BELL/ D. FRANK WEST

Profesores británicos especializados
en Comercio Internacional

D. IGNACIO NIÑO

Consejero de Empleo y Seguridad
Social- Embajada de España en
Francia y OCDE.

D. DIEGO PITARCH VÁZQUEZ

Ingeniero industrial. Licenciado en
Administración de Empresas.
Consultor de Comercio Internacional
y Logística.

D. JOSÉ LUIS GARCÍA GARCÍA

Consultor en la división de
Marketing y Comercial.
Michael Page International

D. JOSÉ LUIS ROCA AYMAR

Ex-Secretario general de la Corte
Española de Arbitraje
Cámara de Comercio, Industria y
Navegación de España

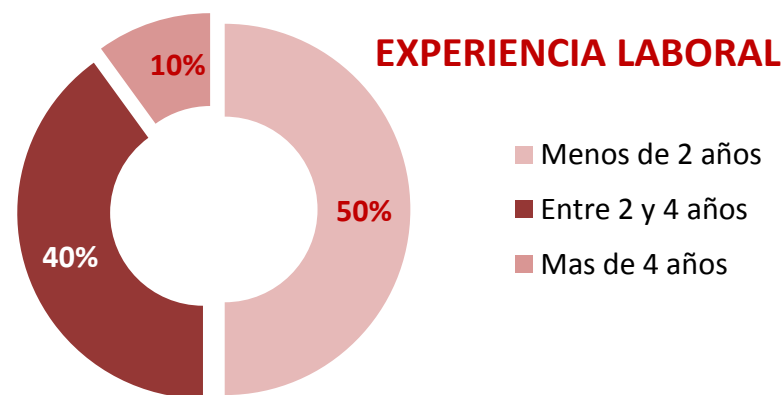
D. CARLOS PÉREZ SERRANO

Abogado en “Peña Moreno
Abogados”
Director Coralcecx S.L.

*Composición del claustro de profesores, entre otros.



Perfil del alumno



Entorno económico y comercio exterior

Módulo introductorio al comercio internacional con el que se sitúa al alumno ante el nuevo entorno, ofreciéndole las referencias básicas para entender la segmentación de mercados, la estrategia que guía sus comportamientos y el papel de España en el comercio internacional.

Comercialización

Planteadas las bases del comercio internacional, se analiza España y sus mercados (interno y externo) con detenimiento, prestando también atención a los documentos necesarios para la gestión operativa del comercio exterior y a las fuentes de información que toda empresa con actividad internacional debe conocer y manejar.

Management internacional

Análisis de la dirección estratégica de la empresa, con atención sobre los enfoques organizativos, las estrategias de internacionalización y la necesaria deontología profesional que debe guiar al alto ejecutivo de cualquier compañía.

Marketing internacional

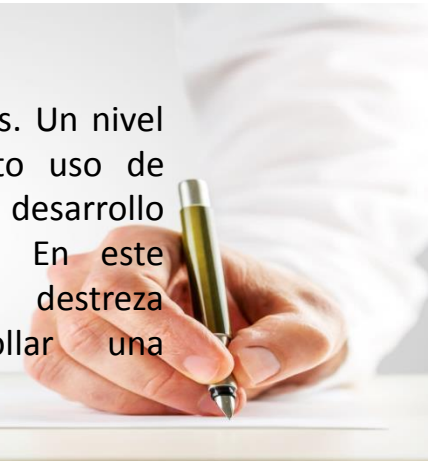
La globalización del mercado internacional; la búsqueda, investigación e identificación de mercados y la aplicación, organización y control del marketing internacional, son los elementos vertebradores de este módulo, esencial para todo ejecutivo internacional.

La calidad y normas técnicas

La certificación y normalización de procesos y calidades son elementos cada día más exigidos en la compra venta internacional de productos. Por ello, sean bienes de consumo o industriales, es necesario conocer y familiarizarse con su existencia, los requisitos básicos y su correcta aplicación. Este módulo permitirá al alumno conocer todos esos aspectos así como las normas de mayor uso en el mercado internacional.

Inglés comercial

El inglés es el idioma de los negocios. Un nivel adecuado, acompañado del correcto uso de términos técnicos, permitirá el desarrollo exitoso del negocio internacional. En este Máster, el alumno adquirirá la destreza suficiente para poder desarrollar una negociación en este idioma.



Políticas aduaneras

Aranceles, fiscalidad, despacho de mercancías, regímenes suspensivos, aplicación de impuestos indirectos, servicios de mensajería o INTRASTAT son términos habituales en la práctica del comercio internacional de mercancías. El conocimiento técnico de estos conceptos y su correcta aplicación es un aspecto muy demandado por las empresas, pues es de gran complejidad y un uso incorrecto puede generar graves pérdidas. Por eso, este máster hace un gran hincapié en la materia, formando al alumno tanto teórica como prácticamente.

Transporte y logística internacional

¿Cuál es la mercancía más cara de transportar? ¿Qué medio de transporte es mejor para desplazar una carga de bienes perecederos? ¿Quién asume el riesgo del transporte y entrega de una maquinaria? ¿Qué seguro es conveniente contratar para garantizar la entrega de un bien frágil? Todas estas cuestiones y muchas otras que se encuentran incardinadas en las INCOTERMS, son materia de análisis en este módulo, espina dorsal de la compraventa internacional de mercancías.

Financiación internacional

El crédito documentario, el factoring, el forfaiting, la financiación tradicional, las líneas de crédito, los business angels, el capital riesgo, etcétera, son términos habituales en la operativa financiera del comercio internacional. La buena gestión financiera conjugada con la contratación del seguro de crédito, proporcionan solidez a la operación mercantil. Imprescindible en el comercio exterior.

Negociación y contratación internacional

Las relaciones internacionales son un elemento esencial del comercio internacional. Conocer los usos y costumbres de los mercados con potencial, permitirá un crecimiento seguro y sostenido de la empresa.



Las personas interesadas deberán enviar por correo electrónico a directivospostgrado@camaramadrid.es , la siguiente documentación:

1. El impreso de Solicitud de Admisión totalmente cumplimentado, con una fotografía.
2. Originales o copias de los títulos académicos del máximo nivel conseguido y de los que voluntariamente desee añadir.
3. Curriculum vitae actualizado.
4. Fotocopia completa del DNI o pasaporte.

Se dará preferencia a las solicitudes presentadas con mayor antelación.

MATRICULACIÓN e INSCRIPCIÓN

Precio total : 7.500 €

Matrícula: 1.900 €

Mensualidad: 700 € (de noviembre 2018 a junio 2019)

Bonificable a través de la FUNDAE.

Derechos de emisión del Título de la Universidad a cargo del alumno.

DURACIÓN, FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

Duración: 650 horas.

Fechas de Celebración: Del 1 de octubre de 2018 al 11 de julio de 2019

Horario: de lunes a jueves de 19:00 a 22:00 h

Lugar de Celebración: Centro de Formación de la **Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid** c/ Pedro Salinas 11, 28043 Madrid

Cómo llegar: Autobuses: Líneas 9, 11, 53, 70, 72, 73 y 120

Metro: Línea 4, estaciones Arturo Soria y Avda. de la Paz





Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid
C/ Pedro Salinas 11, 28043 Madrid
Tel. 91 538 35 00 / 38 38
directivosypostgrado@camaramadrid.es
www.camaramadrid.es

Síguenos



Nuevos tiempos, mejores profesionales