



VENTANILLA ÚNICA
de Internacionalización



Cámara
Madrid



Comunidad
de Madrid



Programa on-line gratuito para directivos

**PROGRAMA EN MANAGEMENT
DIGITAL PARA LA
INTERNACIONALIZACIÓN-PMDI**

PRESENTACIÓN

La **digitalización** ha impactado en todos los modelos de **negocio**, afectando sobre todo a las empresas que operan internacionalmente. Las tecnologías asociadas a este proceso facilitan **nuevas formas de creación de valor y relación con los clientes**, venciendo por ejemplo las barreras físicas o logísticas. El acceso a mercados y la segmentación de clientes ya no se entienden sin herramientas basadas en internet y el uso del Business Intelligence y Big Data. **Los conceptos de eBusiness, eCommerce y eMarketing forman parte ya del vocabulario empresarial** y su conocimiento y desarrollo se hace obligatorio para cualquier directivo **vinculado con la internacionalización de productos o servicios**.

El **PMDI - Programa en Management Digital para la Internacionalización** es una iniciativa de la Comunidad de Madrid, la Cámara de Comercio de Madrid a través de la Ventanilla Única de Internacionalización. Por ello **se ofrece con carácter gratuito** para los participantes, con el fin de que incorporen a sus procesos de gestión internacional las **nuevas herramientas que la digitalización ofrece**.



OBJETIVOS

Obtención de los conocimientos, **habilidades técnicas y herramientas necesarias en la gestión internacional** bajo los nuevos modelos de **gestión comercial digital**, marketing digital y nuevas tecnologías aplicadas a procesos de toma de decisiones.

Conocer las nuevas formas de pago electrónicas y nuevos conceptos de management empresarial, en la era digital, aplicados al comercio exterior.

A QUIÉN VA DIRIGIDO

Esta convocatoria, restringida, está **dirigida a empresarios, directivos y responsables de internacionalización**, de un grupo seleccionado de empresas con un máximo de 20 participantes. Las personas participantes deben tener conocimientos previos o experiencia en Comercio Internacional.

Este Programa se dirige a un número restringido de empresas que participan habitualmente en actividades y servicios de internacionalización de la Cámara de Comercio de Madrid, la Comunidad de Madrid y la Ventanilla Única de Internacionalización. Se ha realizado a través de una convocatoria acotada de empresas seleccionadas. Las empresas (personas físicas o jurídicas) beneficiarias deben tener su sede, o centro de trabajo, localizados en la Comunidad de Madrid



¿DÓNDE, CUÁNDO Y CÓMO?



El programa se desarrolla íntegramente on-line, mediante sesiones en directo (streaming). Se realizarán las grabaciones para una visualización en diferido y además contará con foros de debate en plataforma, con el resto de directivos de empresas participantes.



Duración: 42 horas, entre los meses de octubre y diciembre de 2020.

Comienzo: 28 Oct.- Fin: 11 Diciembre



Conexiones:

Miércoles y Viernes de 17:30 h- 20:30 h. (6 horas semanales). *(Puede haber mínimos cambios por causas de disponibilidad de ponentes)*



470 €. Hay un apoyo económico del 100 % del coste del Programa según convenio Comunidad de Madrid- Cámara de Comercio, para impulsar la internacionalización de las empresas madrileñas.

Esta ayuda se realiza en virtud del Convenio firmado entre la Consejería de Economía, Empleo y Competitividad de la Comunidad de Madrid y la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid, a través de la Ventanilla Única de Internacionalización, para el fomento del desarrollo internacional de la economía madrileña.

Aquellos participantes que deseen adquirir un Diploma acreditativo deberán manifestarlo por escrito. El coste será de 50 €, que serán abonados una vez el participante haya completado al menos el 75% de la asistencia al Programa.

PROGRAMA

Módulo 1. Análisis y gestión del negocio internacional mediante Big Data analytics.

- Transformación digital. Contexto
- Estrategia del dato: El dato como activo
- Liderazgo y cultura
- I. Data Literacy
- II. Skills
- III. CDO
- IV. Metodologías ágiles
- Evaluando el Índice de madurez analítica de mi organización
- Monitorizando el negocio. Implementando una solución de Business Intelligence
- Tecnología: Retos y oportunidades del Big Data
- Inteligencia artificial
- I. Ciencia de datos
- II. Machine Learning
- III. Deep Learning
- IV. Ética en la IA
- Data Storytelling y Visualización de datos
- Conclusiones.

Alberto Tureano

Chief Data Officer (CDO)

Socio en Líderes y Digitales

<https://www.linkedin.com/in/albertotureganoschirmer>

Módulo 2. Introducción a la nueva geoeconomía mundial en Escenario COVID-19.

- I. Escenarios actuales y conflictos en la economía mundial
- II. ¿Por qué la recesión es inevitable?
- III. Riegos en América Latina y África
- IV. ¿Habrá solución tras una vacuna en 2021?
- V. Proyecciones macroeconómicas mundiales
- VI. Consecuencias previstas tras elecciones en Estados Unidos
- VII. India y China creciendo en 2020
- VIII. La deriva en los precios del petróleo
- IX. Panorama económico en España
- X. Causas y consecuencias del desempleo a nivel mundial
- XI. Hacia un 2021 optimista
- XII. Conclusiones

Mario Weitz

Consultor del Banco Mundial

Ex Consejero Delegado del FMI.

<https://www.linkedin.com/in/marioweitz/>

PROGRAMA

Módulo 3. Marketing Digital Internacional

- Estrategia de exportación digital.
 - I. Claves para diseñar una correcta hoja de ruta
 - II. Estadísticas online
 - III. Modelos de negocio innovadores o disruptivos,
 - IV. Conflictos de canal, y otras consideraciones clave.
- Venta a través de ecommerce propio.
 - I. Principales plataformas de venta y su adaptación a la venta en mercados internacionales
 - II. Tendencias en marketing digital: canales SEO, SEM, RRSS,
 - III. Marketing de afiliados y otras técnicas de promoción.
- Venta a través de marketplaces.
 - I. :Principales canales B2B y B2C internacionales
 - II. Canales Amazon y Alibaba,
 - III. Ejemplos de otras plataformas emergentes y especializadas.
- Cómo analizar y evaluar la evolución de un plan de exportación digital
 - I. principales KPI y cálculo de ROI.
 - II. Tendencias de futuro y casos prácticos.

Módulo 4. Medios de pago electrónicos en el comercio internacional

- Impactos Covid en el comercio internacional y la digitalización
 - I. La crisis del COVID como aceleradora de tendencias previas de digitalización.
- La Digitalización de los Medios de Pago
 - I. Cambio de paradigma, de los documentos a los datos
 - II. Regulaciones de la CCI en los medios de pago: BPO y SWIFT
- Los desarrollos Fintech, y en el ámbito de la tecnología Blockchain/DLT
 - I. Pagos: Corporate Payment Undertaking (CPU) e instrumentos análogos.
 - II. Financiación: Desarrollos en Supply Chain Finance
- La automatización de los procesos corporativos frente a opciones de externalización

José Ignacio Echevarría

Representante español en Banking Commission de la CCI

<https://www.linkedin.com/in/tradeexpertnachoechevarria/>

Dori López Nieves

CEO- Innova Digital Export

<https://www.linkedin.com/in/dorilopez/>

PROGRAMA

Módulo 5. Retos de la Digitalización en la gestión de las exportaciones

- Principales Conceptos: E- Commerce, E-Marketing, E- Business
- Facilitadores digitales para las Pymes:
 - I. Tecnologías
 - II. Herramientas: Utilización de las herramientas digitales como medio de comercialización
 - III. Habilidades y Capacidades
- Aspectos básicos de la Fundamentos de Internet
- Principales aplicaciones para la gestión de una empresa con un negocio on-line: ERP, CRM, BI, ecommerce, etc
- Almacenamiento web y reserva de dominios.
- La migración hacia “la nube”: luces y sombras.
- La movilidad como realidad de presente y de futuro: adaptación de la tecnología a entornos móviles.
- Web móvil vs apps: criterios para la elección de la estrategia adecuada.
- Aplicaciones nativas: el modelo de las “app store” (Android, IOs)
- Aplicación de nuevas tendencias tecnológicas en la empresa: crowdsourcing, gamificación, realidad aumentada, códigos BIDI, Internet de las cosas (IoT), Big Data, Wearable computing, etc.

Módulo 6. Management internacional

- Multiculturalidad y liderazgo en comercio internacional.
- Dirección estratégica internacional de la empresa: enfoques organizativos
- Requisitos ASG (Ambientales, Sociales y de Gobierno Corporativo) en aprovisionamiento internacional: ambientales, sociales y gobernanza.
- De la exportación puntual a la internacionalización: cuestiones a considerar.

Inmaculada Rodríguez-Cuervo

CEO y Directora de RSC Galicia.

<https://es.linkedin.com/in/inmaculadarodríguezcuervo>

José Luis Zimmermann

Director General Asociación Española de Economía Digital.

<https://www.linkedin.com/in/josezimmer/>



VENTANILLA ÚNICA
de Internacionalización

VUI (Ventanilla Única de Internacionalización)

Consejería de Economía, Empleo y Competitividad
Comunidad de Madrid
C/ Ramírez de Prado 5 bis, planta baja.
28045 Madrid
Tel: 607 366 962
info@vuimadrid.org

www.vuimadrid.org