



**Experto en comercio
Internacional**
(Gestión estratégica y operativa)

Cámara
MADRID

Escuela de
Negocios

A quién está dirigido

Personal de la empresa que se encuentra realizando tareas comerciales, administrativas y documentales en Comercio Exterior en la parte de gestión y atención del cliente, seguimiento de operaciones, solicitud de cotizaciones y reservas, preparación de la documentación y supervisión de ésta.

Personas que deseen conocer las bases operativas y documentales del Comercio Internacional, y el proceso de decisión estratégica de la empresa con la finalidad de optar a puestos que requieren especialización en la gestión operativa y documental necesarias en las transacciones internacionales.

Responsables, que puedan necesitar conocer procedimiento para identificar mercados y oportunidades y como realizar una propuesta de negocio y que además vayan a desarrollar la gestión y documentación que se está utilizando para realizar la compraventa.

Metodología



Las clases son presenciales y se desarrollan en las aulas del Instituto de Formación Empresarial de la Cámara de Comercio.



Se puede participar simultáneamente a través del aula virtual mediante videoconferencia en tiempo real.



Tutores profesionales en activo y **expertos en la materia.**



Ejercicios, casos prácticos.



Evaluación continua y prueba final.

Programa

Introducción

Situación del Comercio Internacional

- Entorno internacional y Unión Europea.
- Normativas que regulan el Comercio Internacional.
- Grupos de mercados RCEP, NAFTA, UE, CAN; otros.
- Estrategia internacional que sigue España.

Bases operativas en el Comercio Internacional.

- Operaciones de comercio exterior y intracomunitario. Directas e indirectas.
- Modalidades operativas, simples y especiales
- Elementos operativos: empresa, mercado, producto, ámbito legal (normativas, documentos, Incoterms, contratos), banca, transporte, seguros, aduanas e Incoterms ICC 2020.
- Gestión operativa documental: plan de tareas y tiempos.

Preparación, adaptación y estrategia de la empresa

¿Cómo inicio mi proceso de internacionalización?

- Recursos en España (Icex, Cofides, Ico, Cdti, DG Pyme, Cámaras, otros).
- Como preparo mi empresa. Análisis y Diagnostico. Económico (presupuesto y plan financiero), humano, productivo, otros.
- Que operadores externos debo tener en cuenta: aseguradoras, bancos, verificadoras, operadores logísticos, otros.

Selección de mercado. ¿Con que países debo trabajar?

- Fuentes de información a utilizar.
- Estructura del tipo de investigación que se debe realizar.
- Como preparar las conclusiones que definen a que mercado hay que ir.

Marketing de adaptación al mercado seleccionado.

- ¿Entorno clásico, e-commerce o metaverso?.
- Adaptación de políticas MKT al mercado, producto/servicio; distribución/comercialización, precios, impulsión.
- DAFO.
- Plan de acción: Plan de marketing y plan de explotación de mercado.

Operativa

Incoterms 2020 ICC

- Obligaciones y responsabilidades.
- Entrega y transmisión del riesgos,
- Costes y proceso documental.

Gestión Aduanera

- La aduana y servicios de la administración española.
- Normativas y disposiciones relativas al departamento de aduanas e impuestos especiales.
- Unión Europea y las aduanas
- Glosario y documentos relacionados con la aduana en origen y en destino.
- Gestión y procedimiento aduanero.
- El IVA en el Comercio Internacional.
- Impuestos especiales.
- Gestión operativa y documental: procedimiento administrativo ante la aduana de origen y de destino.

Programa

Fiscalidad

- IVA. Valor estadístico de exportación, importación; Operaciones exentas; Operaciones triangulares y en cadena. E-commerce. Tributación.
- Impuestos especiales. Procedimiento con EMCS. Tributación.

Transporte y seguros en el Comercio Internacional

- El transporte internacional.
- Glosario y documentos.
- Normativas que regulan el transporte internacional.
- Medios de transporte.
- Transporte internacional: contratos y documentación.
- Protección física de las mercancías.
- El seguro de transporte y de mercancías.
- Gestión operativa y documental: plan logístico.

Cobros y pagos en el Comercio Internacional.

- Cobro y pago internacionales: normas y sujetos operativos.
- Divisas y seguro de cambio.
- Forma de cobro y pago internacionales.
- Condiciones de cobro y pago internacionales.
- Glosario y documentos de uso frecuente.
- Riesgos y errores por incumplimiento documental.
- Gestión operativa y documental: procedimiento del cobro en operaciones de alto riesgo.

Riesgos financieros y sus coberturas

- Riesgos más frecuentes en el comercio internacional.
- Coberturas más utilizadas.
- Compañías aseguradoras y pólizas.
- Seguro de crédito a la exportación.
- Gestión operativa y documental: póliza CESCE en gestión de exportaciones.



Programa

Contratación internacional

- El contrato internacional.
- Modelos de contratos más utilizados.
- Contrato internacional de compra y venta.
- El arbitraje internacional.
- Gestión operativa documental: modelo de contrato internacional de compra y venta de la ICC.

Gestión Operativa y Documental

- Revisión bases operativas.
- Tratamiento de la oportunidad comercial: oferta, demanda, intermediación.
- Diseño de la operación.
- Viabilidad legal administrativa.
- Ayudas y subvenciones (si procede).
- Visados consulares (si procede).
- Escandallos.
- Oferta y confirmación del pedido.
- Contrato internacional de compra y venta.
- Preparación, documentación y envío de la mercancía.

- Despacho aduanero (si procede).
- Cobro.
- Recuperación IVA soportado.
- Cobro de ayudas o subvenciones (si procede).
- Archivo documental.
- Intrastat (si procede).

Casos prácticos:

Todos los módulos del programa se desarrollan con casos prácticos que parte de un entorno general y que se adaptan a las casuísticas que aporten los asistentes al curso, por lo que son casos “a medida”.

Con carácter general el programa desarrollará 3 casos globales completos, independientes de los casos por módulo.

- 1) Diagnóstico del potencial internacional de la empresa.
- 2) Plan de explotación de un mercado internacional.
- 3) Caso global del proceso de un envío de exportación, importación, directas y con intermediación.





+130 años

Formando a
postgraduados,
profesionales y
directivos



+180 mil

Alumnos de
todo el mundo



+500 mil

Empresas
pertenecen a la
Cámara de
Madrid



Cursos bonificables
por FUNDAE

Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid

Calle Pedro Salinas, 11 (Campus Arturo Soria)

28043 Madrid

camara@camaramadrid.es
esther.merino@camaramadrid.es

91 538 38 38

91 538 35 00