



# Experto en Comercio Internacional (Gestión estratégica y operativa)

**Cámara**  
MADRID

Escuela de  
Negocios

# ¿Por qué realizar este curso?

Los alumnos que superen el curso sabrán realizar toda la operativa documental de una operación de comercio internacional en todos los aspectos necesarios, según la naturaleza de cada operación.

 Convocatorias	 Horarios	 Precio
<b>Del 13/11 al 01/02/24</b>	<b>90 horas</b> (60 Lunes a jueves de 19:00 a 22:00 y 30 horas online.)	<b>1050 €</b> 265 € en concepto de reserva de plaza, el resto del curso se abonará en tres mensualidades de 265€.
<b>Del 11/03 al 16/05/24</b>		
<b>Del 27/05 al 26/07/24</b>		

\*Ayudamos a su empresa a gestionar la bonificación de este curso, consúltenos al menos 10 días antes de su inicio: [serviciobonificaciones@camaramadrid.es](mailto:serviciobonificaciones@camaramadrid.es)

## Objetivos

- Este curso te permitirá conocer y practicar los trámites legales, administrativos, financieros y fiscales, necesarios en origen y en destino para la gestión documental de una transacción internacional. Y Definir la estrategia internacional. Se utilizan herramientas digitales actuales en Europa.
- Aprender a gestionar una investigación de mercado y a gestionar una operación de Comercio Internacional, dentro y fuera de la Unión Europea, desde el momento en que se inicia hasta que se procede a su archivo documental.
- Diseñado para preparar o reciclar a aquellos profesionales que se encuentran ejerciendo tareas de gestión en el comercio internacional, sea cual fuera la dimensión de la empresa.



# 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. Importante tener certificado digital o DNI Electrónico.



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



Ejercicios, casos prácticos y 2 casos troncales (online).



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. Intracen, otras.
- 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 riesgo.
- Costes y proceso documental.

### **Gestión Aduanera**

- Ventanilla Única. Digitalización Aduanera.
- Origen y clasificación de mercancías.
- Despacho AES, transito e importación.
- Valor estadístico, Deuda aduanera.
- Despacho AES, transito e importación.
- Regímenes aduaneros. DA, Perfeccionamiento, otros.
- Gestión y procedimiento aduanero.
- 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. ICS 2.
- 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. Crédito Documentario.
- Divisas y seguro de cambio.
- 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. Contratos en base a documentos comerciales.
- 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 Troncales (30 horas):**

Todos los módulos del programa se desarrollan con casos prácticos.

Además, el programa aporta 30 horas online para explicar un proceso completo de exportación (15h) y otro de importación (15h). Esta parte se desarrolla de forma online con tutorías fijadas.

- 1) Procedimientos de exportación con sistema AES.
- 2) Procedimiento de Importación con país que mantiene un acuerdo preferencial con Europa.





**+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](mailto:camara@camaramadrid.es)

[Jaime.Madrid@camaramadrid.es](mailto:Jaime.Madrid@camaramadrid.es)

**91 538 38 38**

**91 538 35 00**