

EXPERTO EN COMERCIO EXTERIOR

INTRODUCCIÓN

En la actualidad la internacionalización de las empresas y el aumento de la actividad tanto exportadora como importadora, supone uno de los retos más relevantes para la construcción de un modelo económico sostenible, equilibrado y no basándolo en la demanda interna.

Este programa va dirigido empresas, fundamentalmente mandos intermedios de Pymes, que teniendo ya experiencia en estas actividades quieran experimentar un crecimiento.

Igualmente a demandantes de empleo, ya que los empleos relacionados con la actividad exterior son uno de los más demandados en la actualidad en España. Se conjugan equilibradamente los contenidos de dirección de la estrategia internacional con los aspectos operativos.

El diseño este programa Experto recogiendo los aspectos clave de la Internacionalización de la empresa, no olvidándonos de la nueva economía digital y la globalización de los mercados.

Se caracteriza por tener en cuenta las diversas áreas de conocimiento y herramientas que han de integrar los directivos responsables de la actividad internacional y para evaluar su la estrategia de desarrollo en los mercados internacionales.

OBJETIVOS

El objetivo de este Curso de Experto en Comercio Exterior es proporcionar diferentes herramientas tanto teóricas como prácticas para poder implantar un proceso de internacionalización de las organizaciones y aumentar las exportaciones en el exterior.

Trabajar los parámetros clave para la evaluación y diseño de las diferentes estrategias de penetración y consolidación en los mercados exteriores.

Aportar una metodología que permita diseñar las estrategias del marketing mix internacional y dotar de capacidades que permitan analizar y seleccionar mercados internacionales meta, trabajando fuentes de información que nos permitan detectar oportunidades de negocio.

Conocer los procesos de gestión de las operaciones internacionales, la gestión de la cadena de suministro, las relaciones contractuales y la operativa aduanera con el objetivo de optimizar su gestión.

Analizar los distintos riesgos, utilidades y costes de los medios de cobro y pago internacionales así como las posibilidades de financiación.

PROGRAMA

1. EL ENTORNO DE LOS NEGOCIOS INTERNACIONALES. VISIÓN GLOBAL DE PROCESOS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN.

La empresa ante el reto de la internacionalización.

Análisis de un proceso completo de importación.

Análisis de un proceso completo de exportación.

Los distintos fenómenos de la actividad económica mundial y sus efectos.

Instituciones y programas de apoyo a la internacionalización
El entorno económico internacional
Internet y la empresa exportadora / importadora
Sistemas de búsqueda de información

2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y DETECCIÓN DE OPORTUNIDADES EN EL EXTERIOR.

Qué criterios aplicamos para seleccionar un mercado.
La planificación y organización previa a una investigación de mercados.
El plan de investigación de mercados.
Qué información necesitamos.
Las diferentes fuentes de información y sus criterios de elección.
Clasificación, costes y efectividad de las mismas.
El manejo de las principales bases de datos sobre el movimiento de mercancías.
Análisis e interpretación de la información obtenida.
Análisis PESTE.
Localización de clientes y proveedores en otros Países.
Oportunidades de negocio internacionales.

3. PLAN DE MARKETING Y GESTIÓN DE LA CADENA DE SUMINISTROS INTERNACIONAL.

Conocer en toda su amplitud el diseño de la Cadena de Suministro Internacional en su negocio.
Valorar el impacto de los distintos elementos de la SCI a la hora de tomar decisiones en el Producto.
Valorar el impacto de los distintos elementos a la hora de tomar decisiones en lo relativo a Precios.
Valorar el impacto de los distintos elementos a la hora de tomar decisiones en lo relativo a Promoción y Publicidad del producto.
Valorar el impacto de los distintos elementos a la hora de tomar decisiones en lo relativo al Canal elegido o la forma de entrada en el mercado internacional.
Conocer los aspectos humanos en la Cadena de Suministro Internacional que pueden tener impacto en las decisiones de entrada en un mercado internacional.
Internet como herramienta de Promoción Comercial
Planteamiento a los alumnos y alumnas del caso práctico a desarrollar
Fijación de precios

4. LOS INCOTERMS 2010. QUE SON Y A QUE NOS AYUDA.

Concepto.
¿Qué regula los Incoterms?
¿Qué está fuera de la regulación?
Grupos o Categorías Básicas
¿Qué determinan los Incoterms?
Ejercicios

5. LA ADUANA Y LOS PROCEDIMIENTOS EN EL NUEVO CÓDIGO ADUANERO EN LA UNIÓN

Antecedentes
Orden de mercancías
Valor de aduanas
Clasificación de las mercancías
Procedimientos de despacho aduanero
Regímenes especiales
La representación aduanera y fiscal
Procedimientos aduaneros electrónicos

Controlse para aduaneros

6. FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES DE COMERCIO EXTERIOR Y DEL ECOMMERCE.

Fiscalidad de las operaciones con terceros países y regímenes aduaneros
Análisis de las operaciones intracomunitarias en las entregas de bienes
Las prestaciones de servicios en el comercio internacional
Tributación del comercio electrónico
Imposición directa del comercio internacional.

7. EL NEGOCIO INTERNACIONAL ON LINE. ECOSISTEMA DIGITAL.

8. GESTIÓN DEL COMERCIO EXTERIOR. LOGISTICA Y TRANSPORTE INTERNACIONAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT.

Los incoterms y su vinculación con el transporte.
Organización del transporte internacional.
Análisis y Selección de medios de transporte.
Actividades complementarias.

9. MEDIOS DE COBRO Y LA FINANCIACIÓN INTERNACIONAL

Uso internacional de los medios de pago
Financiación del comercio exterior
Cobertura de riesgos comerciales exteriores
Riesgos de cambio: Gestión y cobertura
El Crédito Oficial a la Exportación

10. LOS ASPECTOS JURIDICOS Y RELACIONALES. LA CONTRATACIÓN Y LA NEGOCIACIÓN INTERNACIONAL. LA GESTIÓN DE RIESGOS EN PROYECTOS DE INTERNACIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS.

Introducción a la contratación internacional.
El contrato de compraventa internacional.
El contrato de agencia.
Los contratos de distribución.
El método Harvard aplicado a la Negociación comercial internacional.
El contexto cultural y su impacto en la forma de negociar.
El proceso de negociación y sus técnicas efectivas.
La comunicación no verbal en una negociación lo que decimos , con nuestro comportamiento
Los riesgos de la contratación internacional.

11. OTROA CONTENIDOS . FIJACIÓN DE PRECIOS DE VENTA EN LA EXPORTACIÓN. ENTORNO ECONÓMICO INTERNACIONAL, REGULACIONES EN LA ENTRADA DE PRODUCTOS.

METODOLOGÍA

Las sesiones serán impartidas por profesionales acreditados de las diversas materias, con referencia continua a la práctica empresarial y utilización selectiva del método del caso.

Se contará con la presencia de representantes destacados de empresas de diversos tamaños y sectores, a fin de enriquecer la materia con el contraste de la práctica real.

PARTICIPANTES

Técnicos del departamento de exportación de empresas que ya estén accediendo a los mercados exteriores, que deseen consolidar sus conocimientos en Comercio Internacional.

Empresarios, directivos o gerentes de empresas sin experiencia internacional que deseen impulsar el potencial exportador de su organización y adquirir las habilidades necesarias para ponerlo en marcha. Número de plazas limitado.

CLAUSTRO DOCENTE

JORGE ORIHUELA ORELLANA

Jefe de la División de Capacitación Profesional de Extenda. Licenciado en Economía y Empresa, experto en comercio internacional, becario ICEX en Turquía y Emiratos

Árabes Unidos. MBA en Economía y Dirección de empresas por el Instituto San Telmo de Sevilla, Diplomado en Gestión Internacional de Empresas por la EOI. Se unió a Extenda en 1997, responsable de las once cátedras Extenda de Internacionalización, responsable de prospección de mercados y responsable de los convenios

de formación de Extenda con diferentes escuelas de negocios y universidades internacionales como Harvard y CEIBS en Shanghai.

TOMÁS BOTÍN MARTÍN-BARBADILLO

Licenciado en Derecho. Alta Dirección de Empresas. Instituto Internacional San Telmo. Director de la Mancomunidad de Municipios del Aljarafe.

ANTONIO LÓPEZ GALÁN

Profesor del Master Mitic y del curso de Experto en Comercio Exterior. Más de 20 años de experiencia en transporte y logística en Compañías como TNT, DHL Danzas, Grupo Pérez y Cía, TRH Puerto de Sevilla y Estibadora Sevillana. Consultor y colaborador de instituciones de enseñanza del mundo de comercio exterior.

PEDRO ÁNGEL FLORES VILLAREJO

Licenciado en Ciencias Geológicas y Diplomado en Ciencias Empresariales, Jefe de Dependencia de Aduanas e II.EE. de Córdoba, Responsable de la Inspección en la Dependencia Regional de Aduanas e II.EE. de la Delegación Especial de la AEAT en Andalucía, Interventor de Empresas con Domiciliación y Recintos Aduaneros, Jefe de Exportación en la Aduana de Algeciras, Actuario de Inspección en la Dependencia Regional de Aduanas e II.EE de Andalucía y amplia experiencia profesional y docente

JAVIER GARCÍA RODRÍGUEZ

Licenciado en Derecho, Empresario, Consultor de Comercio Internacional con más de 25 años de experiencia en Departamentos de Importación-Exportación y de Logística Internacional, trabajando para empresas de diversos sectores (UESMADERA, IDh, IDEAS, MEDICAL LOGISTICS, NATUREPACK...) así como Organismos e Instituciones como ICEX (Instituto Español de Comercio Exterior) y el CITMA (Centro Tecnológico de la Madera y el Mueble).

Profesor desde hace más de 20 años colaborando en cursos y seminarios especializados de Comercio Internacional para ESIC, Cámara de Comercio de Sevilla, Colegio de Economistas, EOI (Escuela de Organización Industrial), ESM (European School of Management), Abengoa, CEA...así como para diversas consultoras, Organismos e Instituciones.

MARIBEL SANTANA TRUJILLO.

Licenciada en Derecho por la Universidad de Sevilla. Miembro del Ilustre Colegio de Abogados de Sevilla. Máster en Asesoría Fiscal impartido por el Instituto de Estudios Jurídicos y Empresariales El Monte (Cajasol). Actualmente abogada especializada en Derecho Tributario en Bores&Cía Abogados. Amplia experiencia en el asesoramiento jurídico tributario a entidades públicas y privadas, así como a particulares. Profesora del Máster de Fiscalidad y Procedimientos Tributarios y del Curso de Experto en Tributación y Asesoría Fiscal de la Cámara de Comercio de Sevilla. Colaboradora habitual en cursos y jornadas de derecho tributario.

BARTOLOMÉ BORREGO ZÁBALA

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Master en Dirección de Sistemas y Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. Vocal responsable de la División de Nuevas Tecnologías en la Delegación Especial de la AEAT en Andalucía, Ceuta y Melilla. Ex-Administrador de la AEAT en Osuna. Amplia trayectoria docente en Masters, cursos, seminarios y conferencias en materia de Tributación y Nuevas Tecnologías.

RAFAEL LA CASA

Catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad de Sevilla. Consultor de Caveat Abogados.

EUGENIO MIGUEL GAMITO GARCÍA

Empresario y Consultor Internacional.

Con más de 30 años de experiencia profesional en la gestión bancaria, financiera y cobertura de riesgos. Socio Aira Consultores. Ex directivo Grupo Banco Santander. Area Negocio Exterior y Análisis de Riesgo. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (rama Empresa) por la Universidad de Sevilla. Máster en Dirección Financiera. (Esic) y Master Comercio Internacional (Imafe). Experto en Creación de Start-Up. Docente colaborado de prestigiosas Escuelas de Negocios Nacionales e Internacionales.

ANTONIO O. MARTÍN MARTÍN

Licenciado en Económicas y Empresariales, Universidad de Sevilla. Pre-Doctorado en Dirección de Operaciones y Finanzas en la empresa. Master en Dirección de Recursos Humanos por CEREM. Profesor del Departamento de Organización de Empresas y Marketing en la UPO Sevilla. Consultor, formador y auditor de Sistemas de Gestión normalizados en Level Center.

M^{ra} ANGELES MARTÍN LINARES

Es Doctora en Veterinaria (Universidad de Córdoba) . Máster y Doctorado en Ecopatología de la Vida Silvestre y sus implicaciones en la Salud Animal y Salud Pública (Universidad de Murcia) . Experto Universitario en Gestión de Seguridad Alimentaria por la Escuela Andaluza de Salud Pública. Está certificada por la Asociación Americana de Calidad (ASQ),, como Auditora de Calidad, Auditora de Sistemas Biomédicos y Auditora HACCP. Es lead Instructor de Controles Preventivos para la alimentación Humana. Funcionara del Cuerpo Superior Facultativo de Instituciones Sanitarias A4, de la Junta de Andalucía, desde el 2003 realizando labores de Inspección y Autoría en Seguridad Alimentaria y Sanidad Ambiental. Consultor de formación y labores de Auditoría y Asesoramiento dentro de las industrias Europeas y/o reguladas por USDA/FDA con más de 20 años de experiencia. Desde el año 2014 , está dedicada a la Consultoría y Autorías de 3^{er} parte, centrándose en la formación en ASQ Auditor Certificado de Calidad, Biomédica y HACCP, Programa de Auditorías Internas, CAPA, Análisis de Root Cause, Errores Humanos, Integridad de datos, GMPs, Etiquetado y diversos cursos sobre diferentes sectores alimentarios relacionados. Docente colaboradora de prestigiosas entidades públicas y privadas.

ALVARO BARRANCO LORENTE

Licenciado en Derecho y Administración y Dirección de Empresas. Economista, abogado y asesor fiscal responsable de la oficina en Sevilla de Europea Advisor, S.L. Amplia experiencia en el asesoramiento a empresas privadas y públicas en materia fiscal. Especialista en IVA y tributación internacional. Profesor y colaborador en charlas, cursos y jornadas en materia contable y fiscal.

JUAN MANUEL SANTOS

Executive MBA por IESE. Enseñanza Superior Militar (Artilería), Diplomado en Sistemas Radar y de Guiado Antiaéreo. Coach ejecutivo y de equipos certificado por AECOP EMCC. Ha desempeñado la función de Responsable de Gestión del Talento, Formación y Desarrollo para Europa, Oriente Próximo y Norte de África en

UTI WorldWide, compañía global de gestión de la cadena de suministros. Durante los últimos 25 años ha desempeñado funciones de Dirección (General, Financiera, Ventas, Operaciones y Recursos Humanos) en empresas multinacionales en el sector del Comercio Exterior y la Gestión de la Cadena de Suministros, suministrando a clientes como Samsonite, FORD, Grupo VIPS o Ministerio de Defensa. Representante para Europa y Oriente Medio de la Fundación "Delivering Better Lives"

RAFAEL BENITEZ

Grado en Investigación de Mercados y Licenciado en Psicología. Responsable de la Agencia Walnuters. Emprendedor Experto en Marketing y Digitalización de Empresas. Ha desarrollado la digitalización de empresas nacionales e internacionales como Inés Rosales, Abengoa, Vodafone, Vueling, Nestlé, Canon. Director Académico de los programas digitales de la Escuela de Negocios de Cámara de Sevilla. Director de proyectos de los programas MBA Posgrado y Gestión Comercial y Marketing. Director de proyectos.

B E C A S Y A Y U D A S

BECAS PARA DESEMPLEADOS:

Becas del 25%.

ALUMNOS EUSA:

Becas del 30%

AUTÓNOMOS:

Becas del 100%

Este curso se puede **bonificar** de acuerdo con el sistema de Formación Continua a través de los boletines mensuales de cotización a la Seguridad Social.

Todos los trámites deben realizarse como máximo 7 días antes del inicio del curso.

C A R A C T E R Í S T I C A S

Duración: 220 horas

Fecha Inicio: 11 de Diciembre de 2018

Fecha Fin: 10 de Julio de 2018

Precio: 3.740,00 euros

El curso tendrá una duración de 220 horas lectivas que se impartirán en sesiones de lunes y miércoles de 17.00 a 21.00 horas, en el período comprendido desde el 11 de Diciembre de 2017 al 10 de Julio de 2018.

Los derechos de matrícula y participación en el curso importan 3.740,00 euros. En dicha cantidad están incluidos los costes del material docente que se entregará a lo largo del período lectivo.

Con carácter general, las empresas asociadas al Club Cámara podrán beneficiarse de un descuento por

alumno del 25% sobre el coste total del curso. (2.805,00 euros).

Una vez iniciado el curso se retendrá el 100% del importe.

La Escuela de Negocio se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos.

PROCESO DE SELECCIÓN

La selección de los alumnos/as y la configuración de un equipo de trabajo multidisciplinar, en el que se mezclan: experiencias, culturas, edades, sectores y aspiraciones, nos obliga a llevar a cabo un proceso de admisión exigente en el que se valora no sólo la experiencia de cada uno de los aspirantes sino además sus habilidades, actitudes y motivación de logro. Por ello, el proceso de admisión constará de varias etapas fundamentales durante las cuales se analizará la adecuación de cada candidato a los objetivos del programa:

- 1º Paso: Preinscripción on-line en la web de la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla.
- 2º Paso: Aportación de los documentos acreditativos como el CV, 1 fotografía, Títulos, Certificados de instituciones y empresas, así como referencias.
- 3º Paso: Solicitud de entrevista personal con el Director Académico del Máster.
- 4º Paso: Evaluación del Perfil de los candidatos por el Comité Académico.
- 5º Paso: Comunicación de Admisión o desestimación.

DIPLOMA

A los alumnos que demuestren aprovechamiento y asistan, al menos al 80% del periodo lectivo, la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso.

SERVICIOS GRATUITOS

1. PORTAL DE EMPLEO: [Quiero Empleo](#)
2. DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO
3. RESERVA DE SALAS
4. EMPRÉSATE 360º. Evaluación, desarrollo y acompañamiento del alumnado durante su proceso formativo, con el propósito de ayudarles a incorporarse al mercado de trabajo y su mejora en la empleabilidad.

EMPRESAS OFERTADAS PARA PRÁCTICAS

Consistorio de Jabugo S.A.

Guadarte Artesania S.A.

Torsesa

Aceites del Sur

Motorhispania

Calzados Marypaz

Inés Rosales

Iturri

Sevilla F.C.

Bio-Dis

MP Corporación

Global Track Solution

Enternational

Solutia Innovaworld Technologies

Isotrol S.L.

Telecom

Inerco S.A.

Poligroup Spain

Visual Optica

Refractarios Alfrán

Magtel

Polygrup

Viajes El Corte Inglés

Agrosevilla