

MASTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY - MITIC

INTRODUCCIÓN

En su 13ª convocatoria consecutiva, la Escuela de Negocios Cámara de Sevilla ha renovado su Máster en Operaciones Internacionales dando paso a una versión mejorada, el MITiC, Master International in Trading Company, programa formativo de primer nivel tanto de Importación como de Exportación aplicada a la gestión de una International Trading Company. Tras 11 años el programa evoluciona en temas **digitales**, **innovación**, **business intelligence** y **emprendimiento** originando un contenido aún más completo.

Mejores Perspectivas de Futuro

La principal fuente de ingresos de las empresas en España proviene actualmente de los mercados internacionales. Entre 2010 y 2014 el crecimiento de las exportaciones ha sido del +28% y, el de las importaciones del +10%. Este espectacular incremento de la actividad internacional de las empresas genera excelentes oportunidades de inserción como de mejora laboral y profesional.

Practicidad y Utilidad para el Empleo

90% de inserción laboral. Gracias a un programa académico diseñado totalmente desde la práctica empresarial actual así como una excelente reputación alcanzada en el tejido industrial después de 11 ediciones consecutivas, un número muy elevado de alumnos que realizaron las prácticas o estaban en situación de desempleo consiguieron un puesto de trabajo en empresas con gran proyección internacional.

El Claustro: Especialistas y Expertos

Empresarios, Consultores Internacionales, Directivos de gran reputación y Traders internacionales de hasta 37 años de experiencia profesional en el Import como Export Business son los facilitadores del Know-how del negocio internacional

OBJETIVOS

1. FACILITAR LA EMPLEABILIDAD DE LOS/LAS ALUMNOS/AS

Debido al fuerte crecimiento de las exportaciones e importaciones, las empresas necesitan de Profesionales capaces de ocuparse de la dirección de cualquier operación internacional.

2. PROPICIAR EL MÁS AMPLIO ABANICO DE OPCIONES DE DESARROLLO PROFESIONAL

Los/las alumnos/as MITIC pueden ocupar puestos de dirección en departamentos de import como export, de logística, marketing y expansión internacional de empresas, fabricantes, comercializadoras, trading o de prestadores de servicios, así como trabajar por cuenta propia como Consultores, Gestores del Import - Export a tiempo parcial, brokers, traders, agentes internacionales, etc.

3. DOMINAR OPERACIONES INTERNACIONALES INTEGRALES

Dominar cada fase de una operación internacional integral es un reto y un compromiso adquirido por parte de los docentes y tutores permanentes del MITIC: desde la detección de las oportunidades de negocio de importación, investigación y negociación comercial de los proveedores y sus ofertas, la logística de import, formas de pago, despacho aduanero, transformación bajo régimen aduanero en España, hasta la investigación de mercados de venta, cálculo de precios de export, el diseño de la oferta comercial en inglés, cobros, marketing y finalmente la formalización de los contratos de compra-venta internacionales. El dominio de dos ciclos de operativa internacional completamente distintos en un único programa formativo.

4. DIRIGIR LA CARRERA PROFESIONAL CON SEGURIDAD

La seguridad personal es un elemento clave en la carrera profesional en el ámbito internacional. Pocos programas formativos como el MITIC pueden dar a sus alumnos/as la garantía de afianzamiento de su propia seguridad personal gracias a un programa formativo que da las herramientas y claves necesarias para poder negociar con éxito en cualquier entorno cultural ante proveedores y clientes extranjeros.

5. PODER DE ELECCIÓN DE LA VÍA PROFESIONAL MÁS DESEADA

El MITIC capacita a niveles que permiten elegir entre múltiples opciones de desarrollo profesional tanto en el área de import como de export: a trabajadores experimentados y mandos que aspiran a un cambio de área o una promoción interna, a jóvenes titulados con poca experiencia que quieren elegir un trabajo con demanda real, desempleados que necesitan de una especialización para mejorar su empleabilidad y, por supuesto, a personas con vocación empresarial que quieren aprovechar oportunidades de negocio a través de empresas trading y/o de consultoría internacional.

PROGRAMA

1. LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE UNA INTERNATIONAL TRADING COMPANY (ITC)

-Conocer los actores que participan en la intermediación comercial internacional

- -Identificar herramientas para generar un modelo de negocio
- -Conocer los elementos de un plan de negocio
- -Integrar los elementos clave en la organización empresarial internacional
- -Identificar aspectos clave para liderar con éxito el proyecto empresarial

2. OPCIONES ESTRATÉGICAS DE DESARROLLO DE NEGOCIO INTERNACIONAL

- -Opciones estratégicas de desarrollo de negocio internacional
- -Plan de Negocio de un ITC - Modelo de negocio

3. LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES

- -Incoterms 2010 ©
- -Modalidades de Transporte internacional. Contratos de Transporte en cada modalidad.
- -Seguros de mercancías
- -Protección física. Embalajes
- -Documentación de las operaciones internacionales
- -Cálculo de precios - creación del escandallo de costes en la Import y en la Export

4. LA GESTIÓN DE ADUANAS DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN

- -El ámbito aduanero tanto desde la perspectiva de los Procedimiento como en la Gestión
- -Diseñar una operación aduanera en la importación y exportación en cuanto aplicar los tres pilares básicos: Valor de la mercancía, Clasificación arancelaria y Origen
- -Aplicación correcta y beneficiosa de los regímenes aduaneros
- -Valoración de solicitar alguna de las simplificaciones aduaneras
- -Autoevaluación de la Empresa desde el punto de vista aduanero
- -Cálculo de los derechos de importación a pagar y, en su caso, la prestación de cualquier garantía aduanera
- -Interpretar una declaración aduanera (importación, exportación o cualquier régimen aduanero)
- -Conocimiento de los procedimientos tributarios, aduaneros y para-aduaneros electrónicos.
- -Realizar trámites ante la Sede electrónica de la A.E.A.T.

5. LA GESTIÓN FISCAL Y TRIBUTARIA INTERNACIONAL.

- -Distinguir la aplicación de distintos tipos de IVA que pueden originarse en las transacciones internacionales: importación, exportación ...

- -Exenciones y su diferenciación con los supuestos de NO sujeción
- -Cálculo de la base imponible del IVA a la importación a partir del valor en aduana de las mercancías
- -IVA intracomunitario y el INTRASTAT
- -Principales figuras que encontramos en el eCommerce.
- -Formas de tributación de cada una de estas figuras

6. LA GESTIÓN DE LOS RIESGOS DE CAMBIO. MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES. HERRAMIENTAS DIGITALES DE PAGO INTERNACIONAL

- -Riesgos que afectan a las operaciones de importación y exportación
- -Cuantificación y utilización de la cobertura más adecuada para cada uno de ellos.
- -Mapa de riesgos de cada operación.
- -Herramientas para elegir el medio de pago idóneo a cada operación
- -Apertura y Recepción de la Carta de Crédito Documentaria. Las UCP 600
- -El Seguro de Crédito a la Exportación
- -Mercado de divisas. Cobertura del riesgo de tipo de cambio
- -Financiación de las Operaciones de Comercio Exterior

7. LA GESTION FINANCIERA DE UNA ITC

- -Diferenciar entre beneficio y financiación.
- -Calcular nuestras necesidades de financiación.
- -Utilizar la Contabilidad como fuente de información.
- -Conocimiento del Balance: Situación patrimonial de la empresa.
- -Conocimiento de los Fondos Propios: Capital y Reservas.
- -Conocer la igualdad del Balance: Activo = Patrimonio Neto + Pasivo.
- -Establecer un presupuesto de Tesorería.

8. MARKETING & COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL

- -Visión del mercado internacional
- -Posicionamiento internacional
- -Conocer y planificar estructuras que permitan el desarrollo de negocio desde la estrategia
- -Integrar el plan de marketing y la estrategia comercial dentro de un plan de empresa en el entorno internacional.

9. TECNOLOGÍAS Y MEDIOS DIGITALES PARA EL DESARROLLO DE NEGOCIO INTERNACIONAL.

- -Estrategia digital. Medios digitales en entornos internacionales
- -"Big data" y Monitorización
- -Ciclo digital orientado a operaciones internacionales.
- -Gestión de redes y competitividad internacional
- -Utilización de distintas herramientas (Facebook, Mailchimp, Twitter, Wordpress, etc.).

10. LA GESTIÓN DE LA LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE IMPORT Y EXPORT. GLOBAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM)

- -Entender el diseño completo de la Cadena de Suministro
- -Identificar las variables clave en la cadena de suministro
- -Impacto de la coherencia entre plan de negocio y diseño de la cadena de suministro
- -Identificar el impacto en los estados financieros de la toma de decisiones que afectan a las variables

clave

11. CONTRATOS INTERNACIONALES. LA GESTIÓN DE LAS GARANTÍAS JURÍDICAS

- -Definir el campo de la contratación internacional y el proceso de pasar de una idea de negocio a la plasmación final en un contrato.
- -Principales contratos en el Comercio Internacional y sus cláusulas más comunes.
- -El contrato de compraventa internacional
- Cláusulas más importantes y más comunes en los contratos internacionales. ¿Porqué utilizarlas?.
- Fases, documentos preparatorios y regulación del contrato de compraventa internacional
- Negociación de las cláusulas fundamentales

-Principales riesgos a cubrir en un contrato de compraventa internacional.

- -Técnicas y cláusulas poder minimizarlos o anularlos.
- -Los contratos de distribución y agencia en el marco internacional.
- -Contratos de Franquicia y "Joint Venture" internacionales.
- -Otros contratos internacionales y su negociación.

12. HUMAN COMMUNICATIONS IN AN INTERNATIONAL ENVIRONMENT

- -Habilidades de comunicación personal necesarias en el mundo internacional.
- -Principales herramientas para generar un estado y crear confianza
- -Preparar y ejecutar una entrevista personal de forma efectiva.
- -Planear y realizar una presentación de 20 minutos.
- -Liderazgo en proyectos internacionales

13. SEMINARIOS PROFESIONALES. BEST PRACTICES IN INTERNATIONAL BUSINESS

14. ACTION LEARNING TEAM PROJECTS (ITC BUSINESS PLAN)

15. VISITAS A EMPRESAS

METODOLOGÍA

Formación Mobile Learning

Entrega gratuita alumnos Máster
de herramienta de estudio de
última generación

iPad



1. MOBILE LEARNING

Metodología didáctica complementaria basada en la Formación Mobile Learning. Entrega gratuita a los alumnos Máster de herramienta de estudio de última generación.

2. FORMADORES PROFESIONALES DE 1º NIVEL

Las sesiones serán impartidas por parte de Empresarios, Traders y/o Consultores exitosos en Operaciones Internacionales así como por prestigiosos Directivos de Instituciones que intervienen en la operativa internacional. Todos ellos, gracias a un excelente historial profesional en la práctica empresarial vivida en muchas empresas, tanto de productos como de servicios, están sobradamente especializados y motivados para transmitir su experiencia y “know-how” de manera amena, clara y cercana.

3. CLASES 100% PRESENCIALES

Las 330 horas lectivas son 100% presenciales. Somos conscientes del esfuerzo que requiere por parte de los alumnos/as una formación presencial en fines de semana (viernes tarde y sábados por la mañana), pero sabemos con seguridad y avalada por ocho promociones anteriores del MITiC que sólo participando activamente en el desarrollo de las clases y en la creación de redes profesionales se puede sacar el máximo provecho de un programa Máster. Complementariamente, los/las alumnos/as tienen a disposición un aula virtual en el que se da acceso a servicios y documentos útiles para la formación en aula.

4. LA INMEDIATA APLICACIÓN DEL “KNOW – HOW”

Los/las alumnos/as, desde primera hora, aplican todo su “know – how” adquirido en aula a un proyecto de gestión de una International Trading Company. A lo largo del Máster MITiC se desarrollan y perfeccionan los distintos proyectos internacionales con el apoyo incondicional de cuatro tutores profesionales permanentes.

5. TUTORIZACIÓN PERMANENTE

Cuatro tutores permanentes apoyan a los alumnos/as en el proceso de aprendizaje desde principio hasta fin de Máster en: la elaboración del proyecto de la Trading como en la resolución de dudas respecto a cualquier aspecto o fase del mismo.

6. CASOS PRÁCTICOS 100% REALES

La práctica es la mejor de las enseñanzas. Es por ello que los docentes que facilitan su know –how sobre el negocio internacional emplean continuamente casos prácticos extraídos de su propia experiencia profesional.

7. SEMINARIOS ESPECÍFICOS A lo largo del Máster se realizarán diferentes seminarios sobre mercados internacionales con mayor proyección de negocio de presente y futuro: Asia, América, África y Europa Oriental.

8. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS.

Se realizarán visitas a empresas e instituciones, referentes en materia de Internacionalización. Dichas visitas se complementan con una agenda de actividades profesionales.

9. CONFERENCIAS ABIERTAS MÁSTER

Seminarios profesionales específicos para todos los alumnos Máster de Cámara de Sevilla y Conferencias Abiertas al público en general, como posibilidad para acceder a contenidos de otros Máster así como para ampliar la agenda de contactos profesionales.

10. MÁS DE 100 EMPRESAS PARA PRÁCTICAS

La Cámara Oficial de Comercio de Sevilla ofertará a todos los alumnos/as que lo deseen plazas para prácticas voluntarias en más de 100 empresas locales. El listado de empresas locales se encuentra formado por las empresas sevillanas con mayor volumen de exportación e importación.

PARTICIPANTES

ALUMNOS/AS CON PROYECCIÓN DE FUTURO

Los aspirantes al MITiC, *Master in International Trading Company*, tienen claro que la situación

económica global actual genera oportunidades sólo dónde las hay: **en los mercados internacionales**. El objetivo de convertirse en profesionales competentes y exitosos en la dirección de cualquier operación internacional son los que les llevan a obtener el más alto grado de Empleabilidad en el mercado laboral. Comparten la visión de la realidad: que el negocio de las empresas estará cada vez más comprometido con y centrado en los mercados exteriores.

ALUMNOS/AS VERSÁTILES

El MITiC está especialmente diseñado para actuales y futuros profesionales en los áreas de: Compra, Venta, Import, Export, Logística, Marketing, Legal, Técnico – Comercial, Consultoría, Trading, a los profesionales independientes así como a todos aquellos que pretenden dar un giro importante hacia la empleabilidad y prosperidad en su vida profesional.

Para poder sacar el máximo provecho a los contenidos del MITiC es recomendable, pero no imprescindible, poseer alguna titulación universitaria o experiencia profesional equivalente.

CLAUSTRO DOCENTE

El claustro de docentes del MITiC se constituye **exclusivamente** por **Profesionales Expertos** en Operaciones Internacionales con destacadas carreras profesionales y empresariales:

JUAN MANUEL SANTOS

Director Académico del Máster

Executive MBA por IESE. Enseñanza Superior Militar (Arillería), 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

Director Proyecto Máster

Grado en Investigación de Mercados y Licenciado en Psicología. Responsable de la Agencia Walnuts. 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.

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.

WALTER VALENTINE COLE ROGERS

Consultor Internacional.

Más de 25 años de experiencia profesional en el negocio internacional de prestigiosas empresas e instituciones. Ex- Ingeniero de Telemetría de NASA. Ex-Director de programas de Defensa de OTAN, Fuerzas Aéreas EE.UU. y Fuerzas Armadas Argentinas. Ex-Consultor Internacional de Mc DONALD DOUGLAS, VODAFONE y ERICSSON.

Ingeniero en Telecomunicaciones.

ALBERTO GARCÍA VALERA

Delegado Ejecutivo de la AEAT en Andalucía

Licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla. Auditor de Cuentas y Experto Aduanero de la OMA para Sudamérica. Delegado Especial de la AEAT, en Andalucía, Ceuta y Melilla. Ha ejercido antes como Delegado Ejecutivo, Jefe Regional de Aduanas en Andalucía. Administrador de la Aduana de Sevilla y Jefe de Unidad de Inspección en Sevilla y Algeciras. Ha publicado varios libros de reconocido prestigio y es docente colaborador de prestigiosas instituciones públicas y privadas.

JAVIER GAGO CENTENO

Empresario y Consultor de Proyectos, Ex-Auditor de Deloitte.

Consultor y formador, con una amplia experiencia en la en la materia, aportando experiencias, conocimientos y habilidades aplicables a la presente acción formativa para la consecución de los objetivos propuestos.

Formador In-Company Consultor independiente y Asesor de empresas. Director Financiero, Consultor, Auditor en Deloitte. Autor de varias publicaciones en materias contable, financiera, fiscal y laboral. Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad Complutense de Madrid. Máster en Tributación y Asesoría Fiscal por el Centro de Estudios Financieros. Máster en Gestión y Dirección de RRHH por la Escuela Europea de Dirección y Empresa de Madrid. Elaboración de acciones formativas y material pedagógico propio. Reconocido docente colaborador tanto en España como en Latinoamérica.

PEDRO ANGEL FLORES

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.

CARLOS ALBERTO SEGURA I PAÑELLA

Economía y Gestión en la Universidad de París, es Técnico Superior en Administración y Finanzas por el Centro de Estudios Universitarios de Sevilla de la Fundación San Pablo (CEU), Diploma en gestión de Políticas Públicas por la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo, Miembro de la Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios de Madrid, Titulado en Comercio y Miembro de la liga de Comercio Internacional. Especialista en Economía, Finanzas y Planificación Estratégica aplicadas a la Dirección, Administración, Gestión y Organización de Empresas e Instituciones: Director General de Basamento Inversión S.L. , Gerente de Indio Producciones S.L., Director económico y financiero del grupo Vivacable-Visovisión, Viva Telecom, Unilan Telecomunicaciones y Doce Media Producciones. Actualmente compagina su actividad empresarial, docente y profesional.

ANTONIO LOPEZ

Máster en Dirección de Comercio Internacional. Experto en Logística Internacional. Director de TRH Puerto de Sevilla y Gerente de la terminal Portuaria Esclusa. Docente colaborador de prestigiosas, instituciones públicas y privadas.

BARTOLOMÉ BORREGO ZABALA

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales. Máster 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.

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.

PACO ORTIZ

Presidente de Xtraice.

Líder mundial de fabricación y distribución de hielo ecológico gracias a un modelo de negocio basado en la innovación permanente. Xtraice se encuentra en más de 75 Países de los 5 continentes, siendo proveedores de Disney, el equipo de la NHL los Detroit Red Wings, Surya Bonaly o John Hancock Center.

DAVID MECA

Campeón del mundo 1998-2000-2005 y número 1 en el Ranking Mundial 1998-1999-2000 de Natación de larga distancia. Su experiencia internacional a lo largo de su trayectoria profesional por los cinco continentes, unido a su ejemplo de superación y motivación será uno de los elementos más emotivos del programa.

JAVIER GARCIA RODRIGUEZ

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.

ADRIÁN ORTIZ

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas, MBA Dominio de Inglés y alemán a nivel de negociación.

Con más de 10 años de experiencia profesional en el ámbito de la creación y dirección de Pymes internacionales y tecnológicas. Gestiona equipos multiculturales y multinacionales en diversos departamentos. Ha recibido el premio joven empresario a nivel nacional, regional y local de CEAJE, además de accésit al premio nacional de jóvenes emprendedores de ESADE.

CAROLINE STRUYE

Máster en Marketing Internacional de la Escuela Superior de Comercio Toulouse – Francia (Toulouse Business School). Especializada en el desarrollo sostenible de las empresas.

Después de experiencias profesionales en Francia y Canadá (Decathlon, Cetelem, Teknimed Ubifrance, CMT España; Airbus SA), actualmente Lean Change Agent en el Departamento de Customer Services de Sevilla de Airbus Defence&Space.

KATALIN KARPATI

Responsable de ventas. Húngara, con residencia en España desde 2005. Graduada en la Universidad de Viena en ADE con especialización en Investigación de

Mercados y Marketing. 10 años de experiencia en comercio exterior en el sector agroalimentario y 2 años en el

farmacéutico. En la actualidad es responsable de ventas en Sovena España, S.A, líder mundial en aceite de oliva. Coordina las ventas de marca y marca blanca y define e implanta la estrategia de la empresa en su zona. Responsable del mercado anglosajón, germano, escandinavo y de Europa de Este. Experiencia en los mercados de Asia e Australia. Habla cuatro idiomas con fluidez.

GABRIEL ESTÉVEZ DOMÍNGUEZ

Profesional de 14 años de experiencia en Compras y Logística Internacional, desarrollando su actividad en diferentes posiciones en UTI Worldwide, compañía global de Gestión de la Cadena de Suministros y en Prodiel, compañía del sector de Energías Renovables. Licenciado en Administración y Dirección de Empresas y Experto en Comercio Internacional por la Escuela de Negocios de Cámara de Comercio de Sevilla. Ha impartido formación en Logística Internacional en Instituciones tanto públicas como privadas (Cámara de Comercio de Madrid, TecnoCom; Prodetur). Actualmente ejerce como Director Corporativo de Compras y Logística de Prodiel, empresa en fuerte proceso de internacionalización del mercado Latinoamericano.

LUIS MÁRQUEZ

REPORTERO. Luis Márquez tiene 32 años y es Licenciado en Comunicación por la Universidad de Sevilla. Aunque comenzó su carrera en la sección de deportes de Diario de Sevilla, es reportero de programas de TV desde 2008. Pasó casi 5 años en Andaluces por el Mundo, donde se pudo recorrer el planeta contando historias y de las que salió su libro "Los Años Viajeros". En 2011 entró en el equipo de reporteros de 75 minutos, en el que continúa contando la vida de los andaluces cada martes y por el que ha recibido diferente premio, entre ellos el reciente Ondas 2014. Compagina su labor en TV y la escritura con la formación y las conferencias sobre periodismo, es profesor de 4º de Periodismo en EUSA, donde imparte la asignatura "Periodismo de Viajes".

CARLOTA MARTINS

Directora de Ventas, Comunicación y Marketing Nacional e Internacional. Máster en Comercio Internacional por ICEX. Licenciada en Economía y gestión de empresas por ISEG Lisboa. Habla y escribe con fluidez portugués, francés, inglés, español, italiano y catalán. Con más de 30 años de experiencia en comercio internacional y dirección de marketing y ventas. Emprendedora de proyecto de implantación de www.letanneur.com en el mercado ibérico. Consultora de entidad financiera WPS. Directora de expansión, de red de franquicias y de cadena de tiendas propias con gestión de equipos de más de cien personas.

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. Funcionaria 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 3º 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.

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

BECAS:

POSGRADOS Y DESEMPLEADOS PARA PROGRAMAS MÁSTER:

Becas del 30% hasta el 50% de descuento del importe total de la matrícula.

AFFINITY CÁMARA:

Becas del 10% al 100% de descuento del importe de la matrícula.

ALUMNOS EXTRANJEROS:

Becas del 30% de descuento del importe de la matrícula.

BECAS EMPLEO JUNIOR:

Ofrecen al alumno la posibilidad de cursar un Máster a coste 0 y a su vez, a la empresa, le dan la oportunidad de contar con un profesional becado durante 12 meses

BECAS INTERNACIONAL TROYES:

Una experiencia tanto académica como laboral resulta muy conveniente para terminar de formar a los profesionales actuales en un mercado empresarial cada vez más global y exigente. En este contexto, los alumnos de Máster de la Cámara de Comercio de Sevilla podrán estudiar y realizar prácticas en el extranjero gracias al acuerdo de colaboración suscrito con la Groupe Ecole Supérieure de Commerce de Troyes en Champagne, por el cual los alumnos de ambas instituciones tienen la posibilidad de obtener la doble titulación en ambas instituciones, asistiendo a los dos programas.

AYUDAS:

BONIFICACIONES A TRABAJADORES: 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 mínimo 7 días antes del inicio del curso. Consulte condiciones.

GESTIÓN GRATUITA: La Cámara de Comercio de Sevilla gestionará de manera gratuita las ayudas existentes.

PROYECTO LANZADERA: La Cámara de Comercio de Sevilla apuesta por el fomento del espíritu emprendedor y el desarrollo del emprendimiento, premiando tres proyectos fin de Máster, con un cheque de servicios valorado en 6000 euros, incluyendo la permanencia durante 6 meses en el Vivero de Empresas de la Cámara de Sevilla.

POSIBILIDAD DE FINANCIACIÓN: Consultar condiciones según cada caso.

(Consultar base reguladora en becas y ayudas)

CARACTERÍSTICAS

Duración: 500 horas

Fecha Inicio: 3 de noviembre de 2017

Fecha Fin: 21 de julio de 2018

Precio: 6.800,00 euros

El Máster tiene una duración total de **500 h.** distribuidas del siguiente modo: 330 h. Presenciales y 170 h. No presenciales, de las cuales 20 h. son para actividades complementarias (visitas a empresas e instituciones) y 150 h. para la **realización del proyecto Máster de una Trading & Company Internacional.**

Las 330 horas lectivas se impartirán en sesiones de viernes de 16:30 a 21:30 h. y los sábados de 9:00 a 14:00 h., en el período comprendido desde el 03 de Noviembre de 2017 al 21 de julio de 2018.

Los derechos de matrícula y participación en el curso ascienden a 6.800 euros. En dicha cantidad están

incluidos los costes del material docente que se entregará a lo largo del período lectivo.

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

Con carácter general, las **empresas asociadas al Club Cámara** podrán beneficiarse de un descuento por alumno del 5% sobre el coste total del curso.

Una vez iniciado el curso, se retendrá el 100% del importe del mismo.
Consulte condiciones y facilidades de pago.

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.

SALIDAS PROFESIONALES

:

Técnico de Comercio Exterior
Técnico de Operaciones IMPORT - EXPORT
Responsable de Operaciones internaciones
Técnico Comercial internacional
Técnico de Marketing Internacional
Responsable de Expansión Internacional
Técnico de Tráfico Internacional
Técnico de operaciones aduaneras
Técnico de gestión de cobros y pagos internacionales

DIPLOMA

A los alumnos que demuestren aprovechamiento y asistan, al menos al 80% del período lectivo, así como superen el proyecto Fin de Máster, la Escuela de Negocios de la Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso. La Escuela de Negocios se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos así como la modificación de

la programación académica.

SERVICIOS GRATUITOS

1. PORTAL DE EMPLEO: [Quiero Empleo](#)
2. DESARROLLO DEL EMPRENDIMIENTO
3. RESERVA DE SALAS
4. EMPRÉSATE 360°. 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

PRÁCTICAS

La Cámara de Comercio ofrece prácticas en más de **100 empresas sevillanas de mayor proyección internacional**. Este listado de prácticas es orientativo y continuamente se amplía, favoreciendo en cualquier caso la empleabilidad del alumno.

Características: Prácticas no laborales.

Duración: 4 meses, con posibilidad de ampliar 2 meses más.

> Consorcio de Jabugo S.A.

> Guadarte Artesanía S.A.

> Torsesa

> Aceites del Sur

> Motorhispania

> Calzados Marypaz

> Inés Rosales

> Iturri

> Sevilla FC

> Bio-Dis

> MP Corporación

> Track Global Solutions

> Isotrol S.L.

> Telecom

> Inerco S.A.

> Poligroup Spain

> Refractarios Alfrán

> Magtel

> Grupo Ayesa

> El Corte Inglés

> Agrosevilla

> Bioplagen

> Xtraice

- >Grupo Ybarra
- >Alter Technology
- >Carbón Puerto
- >De Ruy Pêrfumes
- >Oleostepa
- >Coverpan
- >Faico
- >Rodamientos Bulnes
- >Clan Tecnológica
- >Cayco
- >Kuehne