



Cámara
Sevilla

MÁSTER EN DIRECCIÓN DE COMERCIO INTERNACIONAL



Todas las Escuelas de Negocios prometen empleabilidad, pocas a un precio asequible

www.en.camaradesevilla.com

El Valor de la Cámara de Comercio de Sevilla en un Campus de Formación Único

+ 200
Eventos y
Jornadas Anuales

+ 55.000
Profesionales
Formados

123.000
Empresas
Adscritas

Una Escuela de Negocios referente en másteres y posgrados, perteneciente a la Cámara Oficial de Comercio de Sevilla cuyo prestigio internacional y su posicionamiento en el entorno profesional nos vincula a la realidad empresarial.

Experiencia Formativa Única



Introducción

En su 19ª convocatoria consecutiva, la Escuela de Negocios Cámara Comercio de Sevilla ha renovado su Máster en Dirección de Operaciones Internacionales dando paso a una versión mejorada del MITiC *Máster International in Trading Company*.

Un programa formativo de primer nivel para la gestión de una International Trading Company tanto de Importación como de Exportación.

Tras 15 años, el programa evoluciona incorporando aspectos como la tecnología y la estrategia digital, la innovación, SCM, business intelligence, estrategia empresarial internacional, RSC y emprendimiento, creando así un contenido aún más completo.

Mejores Perspectivas de Futuro.

España está cada vez más presente en mercados internacionales. En los últimos años 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 laboral y de mejora profesional.**

Más de un 90% de inserción laboral.

Practicidad y utilidad para el empleo. Gracias a un programa académico diseñado totalmente desde la práctica empresarial actual así como a una excelente reputación alcanzada en nuestro tejido empresarial tras 15 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.

Compuesto por empresarios, consultores internacionales, directivos de gran reputación, *traders* internacionales y especialistas con larga e intensa experiencia profesional en la gestión de empresas internacionales así como en las operaciones de Import y Export y procesos empresariales en el ámbito internacional. **Los miembros del equipo docente combinan su actividad profesional con la docencia en el Máster.**

DATOS BÁSICOS

Duración total: 500 h

presenciales: 340 h

no presenciales: 160 h

Inicio: Oct 2025

Fin: Jun 2026

Precio: 6.900 €

Modalidad:

Presencial/Videopresencial

Días: J - V - S

Financiación / Becas:

en.camaradesevilla.com/becas

La Escuela de Negocios del Campus Cámara se reserva

el derecho de anular la celebración del curso de no llegar a un mínimo de alumnos/as, así como la modificación de la programación académica. Asimismo, se incluye la posibilidad de que el centro se vea obligado o en la necesidad de ofrecer las clases en modalidad presencial por videoconferencia en cumplimiento de normativa o indicaciones de las autoridades municipales, autonómicas, nacionales o comunitarias durante el período que se estipule.



Objetivos

1. Conocerás las reglas del juego en la internacionalización de las empresas.
2. Adquirirás un amplio abanico aptitudes para tu desarrollo profesional en el área internacional.
3. Dominarás operaciones internacionales integrales de la mano de profesionales en activo.
4. Dirigirás tu carrera profesional con seguridad y confianza en entornos competitivos.

Tomamos como referencia las necesidades actuales de las empresas vinculadas en la generación de oportunidades en los mercados internacionales, estableciendo así una metodológica de contenidos en continua actualización, que aporte una visión vinculada a la realidad profesional.

Misión

MITiC tiene como misión última transformarte como profesional capacitado para gestionar las operaciones internacionales en un entorno empresarial global. Un viaje de éxito hacia la internacionalización de las empresas.

Dirigido a...

El MITiC está especialmente diseñado para actuales y futuros profesionales de empresas internacionales en las áreas de Compras, Import, Export, Logística, Desarrollo de negocio, Marketing, Financiero, 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 necesario poseer titulación universitaria (o en vías de finalizarla), o experiencia profesional equivalente.



- **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

- **OPCIONES ESTRATÉGICAS DE DESARROLLO DE NEGOCIO INTERNACIONAL**

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

- **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

- **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.

- **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



- **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

- **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.

- **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.

- **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.).

- **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



- **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.

- **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

- **SEMINARIOS PROFESIONALES. BEST PRACTICES IN INTERNATIONAL BUSINESS**

- **VISITAS A EMPRESAS**



Programa Emprésate

¿Qué es?

Es un programa de alto rendimiento basado en el desarrollo de un conjunto de competencias, habilidades y contenidos transversales únicos, englobados en 5 áreas específicas y que son el núcleo de la propuesta de valor diferencial de la Escuela de Negocios.

- 1.- Competencias de empleabilidad.
- 2.- Competencias profesionales | personales.
- 3.- Innovación.
- 4.- Competencias entornos digitales.
- 5.- Masterclass | Crecimiento personal.

¿Para qué?

Para hacer de ti un/a profesional con competencias a la altura de las exigencias que el mercado demanda.

Para que tu formación se vea completa a la hora de afrontar nuevos retos profesionales. No sólo es necesario el conocimiento, sino también el desarrollo de competencias y habilidades.

¿Cómo?

Poniendo el foco en ti como centro del programa para que la experiencia formativa sea productiva e inolvidable. A través de píldoras formativas, casos de éxito, user experience, outdoor trainings o smart events.

Valor añadido

Es la propuesta de valor que te diferenciará y que ponemos a tu disposición por pertenecer a la Cámara de Sevilla. Todo nuestro know how, compromiso con la empresa y herramientas para la empleabilidad y el emprendimiento que nos han hecho ser líderes, ahora agrupadas en un programa solo para ti.

***Descárgate el programa completo con los contenidos en la sección Emprésate de la web.**

***O también solicita el Programa Emprésate a tu tutora correspondiente.**



100% profesionales en activo



"No hay nada tan satisfactorio como acompañar a las personas en su desarrollo como profesionales."

JUAN MANUEL SANTOS

Director Académico del Máster Dirección de Personas en entorno Global. International Trade y SCM. RSC. Representante para Europa-Oriente Medio. Presidente en España de la Fundación "Delivering Better Lives"



EUGENIO GAMITO

Empresario y Consultor Internacional. Socio Aira Consultores. Ex directivo Grupo Banco Santander. Experto en Creación de Start-Up.



JAVIER GARCÍA RODRÍGUEZ

Empresario, Consultor de Comercio Internacional. Mediador certificado. Docente. Departamentos de Importación-Exportación y de Logística Internacional.



PEDRO ÁNGEL FLORES VILLAREJO

Jefe de Servicio, Responsable de Inspección en la Dependencia Regional de Aduanas e II.EE. en Sevilla



ALBERTO GARCÍA VALERA

Socio Director de Ernst&Young en Andalucía. Auditor de Cuentas. Inspector de Hacienda del Estado en excedencia. Ha sido Consejero de Hacienda de la Junta de Andalucía.



CARLOTA MARTINS

Directora de Ventas, Comunicación y Marketing Nacional e Internacional ELESER.



GABRIEL ESTÉVEZ DOMÍNGUEZ

Experiencia en UTI Worldwide. Gestión Áreas Logísticas y Transportes en la Agencia Pública de Puertos de Andalucía y Red Logística de Andalucía.



BARTOLOMÉ BORREGO ZABALA

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.



CARLOS ALBERTO SEGURA

Especialista en Economía, Finanzas y Planificación Estratégica aplicadas a la Dirección, Administración, Gestión y Organización de Empresas e Instituciones.

ANTONIO LÓPEZ

Experto en Logística Internacional. Director de TRH Puerto de Sevilla y Gerente de la terminal Portuaria Esclusa.

JORGE ORIHUELA ORELLANA

Jefe de la División de Capacitación Profesional, Cátedras de Internacionalización y responsable de prospección de mercados y responsable de los convenios de formación de Extenda.

PACO ORTIZ

Presidente de Xtraice, empresa líder mundial de fabricación y distribución de hielo ecológico. Xtraice se encuentra en más de 75 países y es proveedor de Disney.

ADRIÁN ORTIZ

Premio joven empresario a nivel nacional, regional y local de CEAJE. Más de 10 años de experiencia en el ámbito de la creación y dirección de Pymes internacionales y tecnológicas.

MARÍA DE LOS ÁNGELES

MARTÍN LINARES

Doctora en Veterinaria. Auditora de Sistemas Biomédicos y Auditora HACCP. Lead Instructor de Controles Preventivos para la alimentación Humana.

LUIS MÁRQUEZ

Reportero de programas de TV desde 2008. Andaluces por el Mundo y por América y de 75 minutos. Autor del libro "Los Años Viajeros". Premio Ondas 2014.

NEREA PITA

Especialista en Marketing Digital. Responsable del Área Digital en Target y formando parte de Mediaset o Unidad Editorial, para clientes como Telefónica, ING, Siemens o Microsoft

JAVIER GAGO CENTENO

CEO en Grupo Garantía y asesor de empresas

Proceso de Selección

El Comité Académico lleva a cabo un proceso de admisión dentro de unos parámetros de exigencia donde se valoran no sólo la experiencia de cada uno/a de los aspirantes, sino también sus habilidades, actitudes y motivación de logro.

Se analizará la adecuación de cada candidato/a a los objetivos del programa siguiendo estas 4 etapas:

- 1 Preinscripción on-line en la web de la Escuela de Negocios**
- 2 Aportación de los documentos acreditativos (cv, fotografía, títulos, etc)**
- 3 Solicitud de entrevista personal con director/a académico/a del Máster.**
- 4 Evaluación del perfil de los/as candidatos/as por el Comité Académico.**
- 5 Comunicación de admisión o desestimación.**

Diploma

A los/las alumnos/as que demuestren una adecuada participación y aprovechamiento de la formación además de asistir al menos al 80% del período lectivo y superar 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. Es obligatoria la presentación y defensa del proyecto de creación de empresa o proyecto fin de máster.

La Escuela de Negocios se reserva el derecho de anular la celebración del curso de no llegar al mínimo del alumnado, así como el derecho de la modificación de la programación como parte de su proceso de mejora y actualización continua.

Prácticas

Objetivo: Absorberás la realidad práctica más profesional de la mano de entidades consolidadas en materia de exportación e importación. Descubrirás cómo son las estrategias que mueven el mundo.

Características: Prácticas no laborales.

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



Doble Titulación Internacional - TROYES

Aspira a más consiguiendo una **segunda titulación Máster** gracias al acuerdo entre la Escuela de Negocios de la Cámara de Sevilla y el Groupe Ecole Supérieure de Commerce de Troyes. Los mejores expedientes máster con formación universitaria podrán optar a una segunda titulación internacional sin coste adicional.*

Event & Sports Management

Retail Bank Management

Marketing & International Sales Development

Digital Marketing & Social Media

Audit & Management Control

*no podrán optar a esta beca los alumnos de los másteres técnicos con formación en ciclos formativos de grado superior. Plazas Limitadas.

Becas

La Escuela de Negocios destina más de 120.000€ en becas para facilitarte el camino hacia tu objetivo profesional.

BECAS AUTÓNOMOS: *Una nueva oportunidad.*

Becas del 50% del importe de la matrícula del autónomo si éste realiza el curso acompañado de un trabajador de su empresa, que esté dado de alta de Régimen General (quedan excluidos de esta convocatoria el Máster en Administración de Empresas (MBA), MBA en Dirección de Negocios de Hostelería, el Máster en Dirección y Gestión de RRHH y el Programa Executive en Transformación Digital).

BECA AFFINITY: *La conexión tiene recompensa.*

Beca del 10% al 100% de descuento del importe total del máster por cada alumno que en su nombre realice el mismo u otro máster de la entidad (quedan excluidos el Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos y el Programa Executive en Transformación Digital.)

BECA CAMPUS CÁMARA: *Continúa creciendo con nosotros.*

25% de descuento automático sobre el importe total de los cursos presenciales (Máster, Expertías, Programas Superiores o módulos que se integren en alguno de los anteriores) para aquellos alumnos que han cursado con nosotros un grado universitario en EUSA o un Ciclo Superior en Nuevas Profesiones.

BECAS EXTRANJEROS: *Una nueva oportunidad.*

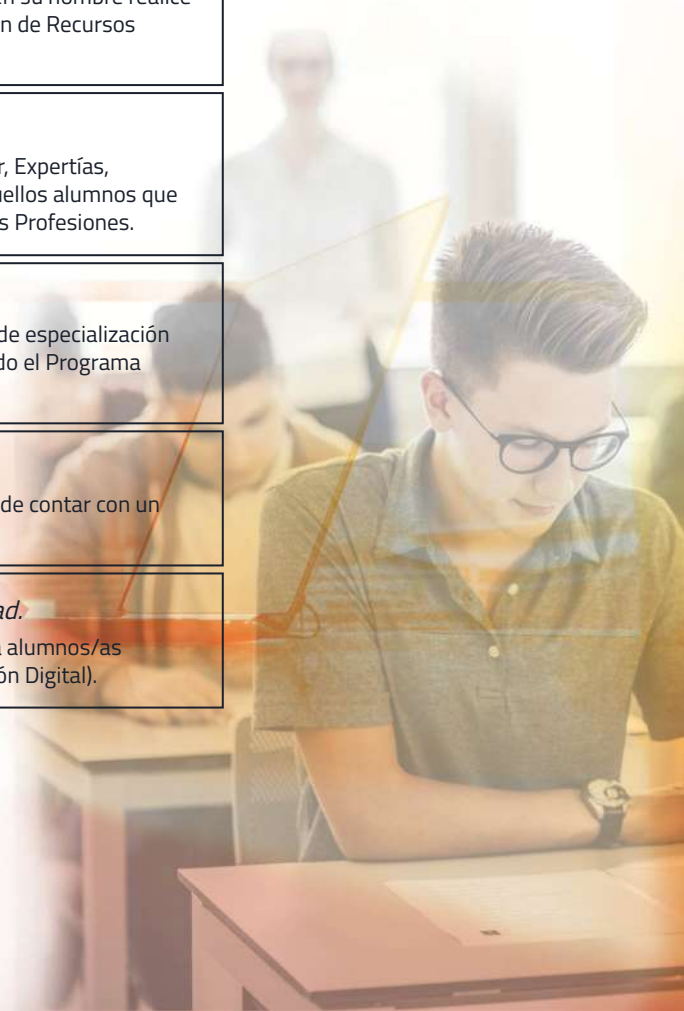
Becas de hasta el 50% del importe de los programas máster de posgrado y programas de especialización presenciales para alumnos/as titulados/as universitarios extranjeros/as. (queda excluido el Programa Executive en Transformación Digital.

EMPLEO JUNIOR: *Una nueva oportunidad.*

Posibilidad de cursar un Máster a coste 0 y a su vez, a la empresa, le da la oportunidad de contar con un profesional becado durante 9-12 meses.

BECA TITULADOS/AS Y DESEMPLEADOS/AS: *Una nueva oportunidad.*

Becas entre el 10% y el 50% del importe de los programas máster, expertos y emid para alumnos/as titulados/as desempleados/as (queda excluido el Programa Executive en Transformación Digital).



Tu singularidad como valor diferencial



“Cuando los profesionales que han conseguido abrirse a otros países y mercados extranjeros y su carrera profesional ha dado un salto cualitativo, pienso que realmente es un Máster a la altura de las exigencias.”

“La actitud es una pequeña cualidad, que hace marcar una gran diferencia.”

FELISA APARICIO

Tutora del Máster

673919622

felisa.aparicio@camaradesevilla.com



Hikari Teranishi

Business Development en Xtrace

“Realizar el MITIC me abrió un mundo de conocimientos y oportunidades, las cuales a día de hoy sigo disfrutando en Xtraice.”



África Sanz Moreno

Front Office Coordinator for Airbus Group

“Es una suerte para mí poder mantener una red de contactos con grandes profesionales del sector.”