



22^o edición
Máster en
Comercio Exterior

Cámara
MADRID

Escuela de
Negocios



Metodología



Presentaciones teóricas con contenidos actualizados para dar una visión general de las materias.



Utilización del “Método del Caso”, con casos para trabajar en grupos reducidos durante las clases.



Ejercicios de simulación en diversas áreas.



Conferencias y charlas de expertos invitados al programa para el desarrollo de habilidades directivas.



Visitas profesionales a las aduanas marítimas del Puerto de Valencia, Ferias internacionales en IFEMA, empresas internacionales de logística y distribución...



Un proyecto final tutorizado, basado en una empresa real, para un mercado real.

Desarrollo Profesional

Director de Comercial Internacional

Director de Logística y Transporte

Director de Exportación

Negociador Internacional

Export Manager

Consultor de Comercio Exterior

Técnico de Comercio Exterior

Técnico de Comercio y Marketing Internacional

Export Manager Assistant

Opiniones

Uno de los grandes pilares dentro de la formación y que nunca olvidaré, será el proyecto fin de Máster. La exigencia de coordinación entre los miembros del equipo, y la oportunidad de poder plasmar en un proyecto de empresa, todos los conocimientos aprendidos, hicieron de su realización una experiencia de lo más enriquecedora.

María Sulbarán

Cursar el Máster en Comercio Exterior me aportó un valioso refuerzo en mi día a día laboral ya que trabajaba en el departamento

Borja Alonso

La Cámara de Madrid realiza con éxito la tarea de preparar profesionales cualificados y motivados, para acompañar a las empresas españolas en la conquista del mercado global.

Soraya Méndez

Aparte de tener la suerte de poder retroalimentar el curso con el trabajo y viceversa, pude aprender sobre muchos otros aspectos del comercio exterior con los que no estaba tan familiarizado como el Marketing o el Derecho Internacional entre muchos otros.

Carmen Ruiz



Duración: 650 horas.
De octubre a julio,
un año académico.



Título Propio de la Universidad Rey Juan Carlos y la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid.



Prácticas en empresas del sector.



Modalidad: Presencial,
Lunes a Jueves, 19:00-22:00.



60 créditos **ECTS**.



Lugar: Instituto de Formación Empresarial de la Cámara de Comercio de Madrid
C/Pedro Salinas 11
(Arturo Soria).



Precio total: 8.600 €
Matrícula: 2.200 €
Mensualidad: 800 € (nov. a jun.)
Bonificable a través de la FUNDAE

POR QUÉ ESTUDIAR ESTE MÁSTER

El 99%
de nuestros
alumnos
trabajan
en el área a los
6 meses

El comercio exterior representa más del 65,5% del PIB español. España exporta principalmente automóviles (11,2%), productos derivados del petróleo distintos del crudo, repuestos de vehículos y medicamentos; Importación de crudo (7,3% del total de importaciones), automóviles y repuestos de vehículos, y medicamentos.

En los últimos años, las exportaciones españolas de mercancías se incrementaron un 2,9% y alcanzaron casi 300.000 millones de euros, máximo histórico de la serie anual. Por otro lado, las importaciones subieron un 5,6% hasta 318.864 millones de euros. De este modo, la tasa de cobertura se situó en el 89,4%.

En cuanto al número de empresas que exportan regularmente, este aumentó hasta 51.768 organizaciones, un 2,4%, y alcanzó un nuevo récord histórico.

La adecuada formación en comercio internacional es, como en otros campos, indispensable para que todo profesional que desempeña ese trabajo sea capaz de lograr los objetivos previstos y para que la empresa tenga la seguridad de que la planificación, la ejecución y el logro formen parte del proceso natural del negocio.

El Máster en Comercio Exterior de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Servicios de Madrid y la Universidad Rey Juan Carlos, en su ya 22º edición, te permitirá adquirir conocimientos técnicos sobre planificación, identificación y análisis de mercados; estrategias de marketing y comercialización internacional; análisis de la competencia; transporte y logística; gestión aduanera; financiación internacional; contratos y coberturas de riesgo. Además incluye un módulo específico sobre negociación internacional y un módulo de inglés para los negocios, esencial para homologar tus conocimientos lingüísticos en el idioma universal en las relaciones comerciales.

Serás capaz de establecer la política estratégica internacional de una compañía y desarrollar su plan de expansión e internacionalización. Aprenderás todos los trámites administrativos y de gestión operativa del comercio internacional.

Aprenderás a desarrollar las técnicas, herramientas y habilidades necesarias para dirigir un Departamento de Exportación o Internacional.

Estudiar un Máster supone un verdadero salto cualitativo en la carrera profesional para alcanzar puestos de responsabilidad dentro las corporaciones

o incluso dirigir tu propio proyecto empresarial.

PROGRAMA

Entorno Internacional y comercio exterior

- Economía mundial. Evolución y tendencias.
- Bloques económicos y mercados emergentes.
- Seguridad internacional.
- Situación política y estratégica en los mercados internacionales.
- España en el comercio mundial.

Comercialización

- El comercio exterior en la economía española.
- Inversiones españolas en el mundo.
- Bases operativas del comercio exterior.
- Fuentes de información.

Management internacional

- Dirección estratégica.
- Enfoques organizativos.
- Estrategias de internacionalización.
- Cultura de empresa.
- Deontología profesional.

Marketing internacional

- Concepto de marketing internacional.
- Investigación de mercados internacionales.
- Apertura y búsqueda de mercados internacionales.
- Aplicación, organización y control del marketing internacional.

La calidad y normas técnicas

- Barreras técnicas.
- Nuevo enfoque y enfoque global de la calidad.
- La infraestructura de la calidad.
- Normalización.
- Acreditación. Certificación.
- Sistemas de calidad UNE-EN ISO 9000.
- La certificación internacional.
- Barreras técnicas en la O.M.C.
- Proyecto Línea Abierta.

Inglés comercial

- Reuniones formales e informales.
- Viajes de negocios, entrevistas y reuniones, negociaciones, representación en el extranjero.
- Comercio Internacional.
- Comunicación: teléfono, cartas, emails, faxes.
- Visita a un país de habla inglesa.
- Participación en salones, ferias, conferencias, seminarios, etc.
- Representación de la propia empresa: instalación, asistencia y organización de actos públicos, reuniones sociales, redacción de cartas.
- Correcta utilización de la información: prensa, radio, televisión.

E-Commerce Internacional

- Herramientas y Análisis de inteligencia Competitiva online.
- Marketplaces B2B, B2C.
- Medios de Pago. Logística. Casos Reales.

Políticas aduaneras

- Fiscalidad en el comercio exterior.
- Arancel aduanero comunitario.
- Procedimiento de despacho de mercancías.
- Despacho por teleproceso.
- La exportación de mercancías.
- El despacho de mercancías en las Islas Canarias.
- Regímenes suspensivos.
- Tránsito comunitario y común. Régimen TIR.
- Infracciones y sanciones. Recursos.
- Procedimiento de los regímenes de viajeros, paquetes postales y sistema "courrier".
- La informatización del procedimiento de gestión aduanera.
- Las estadísticas de comercio exterior. INTRASTAT.

Transporte y logística internacional

- Logística en el comercio internacional.
- Transporte marítimo.
- Transporte aéreo.
- Transporte por carretera.
- Transporte ferroviario.
- Envase y embalaje.
- Protección física de la mercancía.
- Seguros del transporte.
- Aplicaciones informáticas.
- Estrategias para la adecuada elección del transporte de mercancías en el comercio internacional.

Financiación internacional y medios de pago y cobro internacional

- Los medios de pago y cobro internacionales.
- Modalidades de financiación.
- Financiación y riesgo de las exportaciones.
- Financiación de las importaciones.
- El crédito documentario.
- Mercado de divisas.
- Crédito oficial a la exportación.
- El seguro de crédito a la exportación.

Negociación y contratación internacional

- Las relaciones internacionales y el entorno jurídico internacional.
- Negociación internacional: la necesidad del contrato como instrumento preventivo.
- Documentos preparatorios para la formación del contrato.
- El contenido del acuerdo.
- El contrato: concepto, aspectos fiscales, importancia del contrato internacional.
- Modalidades de contratos: compraventa internacional, agencia internacional, franquicia internacional, licencia internacional, ejecución de obra internacional, Joint-Venture o contrato de sociedad, compraventa.
- Vías de solución de conflictos.

QUÉ NOS DIFERENCIA

1



Más de 50 años ayudando a las empresas madrileñas a salir al exterior

2



Doble titulación:

- Universitaria
- Empresarial

3



Título con reconocimiento empresarial a nivel internacional.

4



Cualificación especializada demandada por más de 93.000 empresas en España

5



Un área en expansión con oportunidades en todo el mundo

6



Contactos profesionales de primer nivel que te acompañarán durante tu trayectoria.

7



Prácticas profesionales y Bolsa de Empleo.

8



Asesoramiento en la creación de empresas.

CLAUSTRO DE PROFESORES

D. Alberto Prado Román

Profesor Titular- Dpto. Economía de la Empresa URJC.
Director del Máster.

Dr. José María Cubillo Pinilla

Profesor de Comercialización e Investigación de Mercados URJC.
Director del Departamento de Marketing.
ESIC Business & Marketing School.

D. Félix Crespo Bravo

Ingeniero Técnico Industrial.
Experto en Técnicas Aduaneras.

D. Fernando Maudo Arranz

Ldo. en Derecho y Empresariales. Online and Retail Expert de Expérience.

D. Rafael Gutiérrez De Mesa

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.
Managing Director Spain & Portugal.
CEVA Logistics.

PD. Mario Weitz Schneir

Máster en Economía
American University (USA)
Consultor del Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional
Formador en Banco Santander

D. Miguel Moran Serrano

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.
Experto en Aspectos Financieros del Comercio Exterior.
Director de Comercio Internacional - A.E., S.L.

D. Jesús Charlán Hidalgo

Licenciado en gestión comercial y marketing.
Director de Trainers & Partners.

D. Jose L. Pastor Morate

Director General-Country Manager.
ENDESA- Marruecos.

D. Ian Bell / D. Frank West

Profesores británicos especializados en Comercio Internacional.

D. Ignacio Niño Pérez

Gabinete Técnico del Subsecretario.
Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social.

D. Diego Pitarch Vázquez

Ingeniero industrial. Ldo. en Administración de Empresas.
Director UDN Digital Transformation en CITD Engineering & Technologies.

D. José Luis García García

Consultor en la división de Marketing y Comercial.
Michael Page International.

Dña. Iría Paz Gil

Doctora en Economía de la Empresa
Doctora en Marketing
Universidad Rey Juan Carlos
Profesora Universidad Rey Juan Carlos

D. Francisco Díez Martín

Profesor Titular-Dpto. Economía de la empresa URJC.
Director de Trabajo Fin de Máster.



Escuela de
Negocios



Escuela de Negocios

Cámara Oficial de Comercio, Industria
y Servicios de Madrid
Calle Pedro Salinas, 11 (Zona Arturo Soria)
28043 Madrid



Contáctanos

91 538 38 38
91 538 35 00



camara@camaramadrid.es

directivosypostgrado@camaramadrid.es

www.camaramadrid.es