

Reconocido como el **3<sup>er</sup>**  
**Mejor Máster** en  
Comercio Internacional de  
España según el Ranking  
realizado por El Mundo  
2022 – 2023



Máster Profesional en  
**COMERCIO  
INTERNACIONAL**

Modalidad  
**Online**



# ¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTE MÁSTER?

 **Duración:** 660 horas. 7 módulos de 3 semanas, más 1 módulo transversal de 24 semanas.

 **Modalidad:** Online + Clases y Encuentros en directo

 **Precio total:** 4,990 €  
Matrícula / Reserva: 990 €  
Mensualidad: 800 € (5 mensualidades)

 **Bonificable para empresas** por FUNDAE hasta el 100%. La contratación de la formación bonificada supone un 10% adicional al precio del programa, importe que también es bonificable.  
Ayudamos a tu empresa a gestionarla.

## Dirigido a

Técnicos, Coordinadores y Responsables de Comercio Internacional.

Profesionales y titulados superiores que deseen profundizar y completar su experiencia y formación en este campo y abrir oportunidades de negocio a nivel internacional.

Personas que deseen progresar en su trayectoria profesional y llegar a dirigir el área internacional de una empresa.

## Salidas profesionales

Entre las opciones profesionales, nuestros alumnos podrán ejercer de:

- Director de Comercio Internacional
- Director de Logística y Transporte
- Director de Exportación
- Export Manager
- Técnico de Comercio Exterior
- Consultor

***Máster reconocido como el 3<sup>er</sup> Mejor Máster en Comercio Internacional de España según el Ranking realizado por El Mundo 2022 – 2023***  
<https://www.elmundo.es/extras/formacion-online/2022/10/25/63526e20e4d4d813648b459f.html>

El Comercio Internacional se ha convertido para muchas empresas en la herramienta clave de expansión y desarrollo de sus negocios, y por ello la Cámara de Madrid lleva más de 50 años ayudando y apoyando a las empresas madrileñas a salir al exterior, además de contribuir a mejorar la formación de los trabajadores y profesionales en esta área.

Este programa aporta una visión estratégica de la operativa internacional en el ámbito de la empresa, para afrontar y liderar desde dentro los procesos y operaciones de internacionalización de forma exitosa, dirigir un proceso de internacionalización hasta la gestión de un departamento internacional.

Entre los objetivos del Programa son:

- Conocer la planificación estratégica al proceso de internacionalización.
- Análisis del entorno global y del mercado.
- Aprender los cuatro procesos de gestión: proceso cliente-mercado, procesos internos, proceso económico-financiero, proceso aprendizaje y desarrollo.
- Implantación del plan estratégico de internacionalización.
- Identificar cómo funcionan y se concentran los principales centros de operaciones logísticos.
- Aprender a elaborar un Plan de Marketing internacional.
- Conocer los tipos de contratos más usados en el comercio internacional, el contrato internacional y los sistemas jurídicos internacionales.
- Fiscalidad internacional en la empresa y expatriados.
- Proceso y técnicas de Negociación Internacional.
- Financiación y Medios de Pago internacionales.

# Metodología

En el **Máster Profesional en Comercio Internacional** se ha buscado un equilibrio entre el necesario rigor técnico de los contenidos y una presentación atractiva e intuitiva que facilite el seguimiento del programa, y que constituya una clara opción de aprendizaje bajo la modalidad online, de manera que todo aquél que lo realice vea satisfechas sus expectativas, a través de la comprensión y asimilación de todo lo relacionado con las unidades desarrolladas y capacidad para aplicar estos conocimientos a la práctica diaria.

La modalidad **online** aporta además otra serie de ventajas y beneficios dado que el ritmo de aprendizaje lo marca el alumno, Habrá más libertad para organizar tus días como mejor te convenga, **aprenderás a tu ritmo** y podrás compaginar los estudios con el trabajo, familia, etc. Eliges cómo, dónde y cuándo estudiar, solo necesitarás tener una conexión a Internet.

Además, como todo se hace en nuestro **Campus Virtual**, no tendrás que desplazarte a ningún lado para asistir a clase.

El programa cuenta además con diferentes **clases virtuales o encuentros en tiempo real** con el equipo docente, facilitando así el contacto directo alumno-profesor permitiendo una perfecta transferencia del Know How de forma bidireccional.

A lo largo del curso se facilitará toda la documentación para el estudio, junto con ejercicios y actividades prácticas, además de diferentes pruebas de evaluación continua.

## Equipo docente

### Santiago Arrechea Fuster

Master of Business Administration. Especialidad en Finanzas Internacionales, Fusiones y Adquisiciones.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.

Diplomado en Derecho.

### Raúl Morales Del Piñal De Castilla

Dirección de Empresas.

Curso Superior Gestión Comercial y Marketing. Master Executive Alta dirección de Empresas. Curso Technology Entrepreneurship II.

Director de Trabajo Fin de Máster.

*Directores académicos del programa, y profesionales con amplia experiencia práctica en el asesoramiento y consultoría en numerosas empresas españolas en sus procesos de internacionalización*



# PROGRAMA

## INICIACIÓN AL COMERCIO EXTERIOR

- Desarrollo de la estrategia de internacionalización.
- Análisis de la empresa.
- Análisis y elección del mercado.
- Síntesis: Plan estratégico de internacionalización

## LOGÍSTICA INTERNACIONAL INCOTERMS

- Introducción a la Logística Internacional
- Introducción al transporte. Incoterms 2020.
- El transporte marítimo.
- El transporte por carretera.
- El transporte aéreo.
- El transporte ferroviario.
- El transporte multimodal.

## MARKETING INTERNACIONAL

- Introducción al Marketing Internacional.
- Estrategias de Marketing Internacional.
- El acceso a los Mercados Internacionales.
- El Plan de Marketing Internacional.
- Marketing Digital Internacional.
- Redes Sociales.
- El Comercio electrónico.
- La Tienda virtual.

## CONTRATACIÓN INTERNACIONAL

- Los contratos en general.
- Algunos de los contratos más empleados en el comercio internacional.
- Recomendaciones prácticas para gestionar sus contratos comerciales.
- Arbitraje internacional.

## FISCALIDAD INTERNACIONAL DE LA EMPRESA Y LOS EXPATRIADOS

- Fiscalidad directa. El impuesto sobre la renta de no residentes (IRNR).
- Fiscalidad indirecta.
- Fiscalidad de expatriados.
- Los paraísos fiscales.

## NEGOCIACIÓN Y LICITACIONES INTERNACIONALES

- Visión general de la negociación internacional.
- Técnicas de negociación favorable.
- Proceso de negociación.
- Contratación pública internacional (licitaciones internacionales).

## FINANCIACIÓN Y MEDIOS DE PAGO INTERNACIONALES

- Medios de pago en el comercio internacional e Instrumentos de cobertura de riesgos.
- Financiación de operaciones internacionales.
- Financiación con apoyo oficial.
- El plan de viabilidad.

## PROYECTO DE INTERNACIONALIZACIÓN DE UNA EMPRESA

- Diagnóstico del Potencial de Internacionalización.
- Selección e inteligencia de mercados.
- Formas de acceso al mercado.
- El marketing Mix. La Política de Producto.
- Política de Precios y la oferta Internacional.
- Políticas de comunicación y distribución.
- El Plan Económico financiero de Exportación.
- Proyecto Final.

*7 módulos de 3 semanas, más 1 módulo transversal de 24 semanas.*



## 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 65

91 538 35 71

### INFORMACIÓN Y MATRÍCULAS

[elarning@camaramadrid.es](mailto:elarning@camaramadrid.es)



[www.camaramadrid.es](http://www.camaramadrid.es)