

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

INTRODUCCIÓN:

En 11ª convocatoria consecutiva, la Cámara Oficial de Comercio de Sevilla lanza el MITIC –Máster in *International Trading Company*, programa formativo de 1º nivel tanto de Importación como de Exportación aplicada a la gestión de una *International Trading Company*. Tras 10 años bajo la denominación de Máster en Dirección de Operaciones Internacionales, el programa evoluciona en temas digitales, innovación, *Business Intelligence* y emprendimiento originando un programa 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%, 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

Gracias a un programa académico diseñado totalmente desde la práctica empresarial actual así como una excelente reputación alcanzada en el tejido industrial después de 10 ediciones consecutivas del MITIC, 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.

Más Seguridad

El programa formativo del MITIC garantiza a los alumnos/as el dominio de cada fase de una operación internacional y la consiguiente seguridad personal como profesionales para poder aprovechar las oportunidades de negocios en los mercados internacionales.

Networking

Al ser 100% presencial, práctico y aplicable a la realidad empresarial te llevarás no sólo el saber – hacer para convertirte en un Profesional Internacional competente sino además te da la oportunidad de hacer buenos contactos con los compañeros y compañeras en aula como con el claustro docente.

MITICS por el mundo

Se presenta una red de *networking* entre los profesionales y alumnos formados por la Escuela de

Negocios en 10 años, de forma que se puede entrar en contacto con ellos conociendo sus puestos de trabajo, responsabilidad y empresas, siendo posible el contacto directo entre ellos.

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. DIRIGIRLA 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

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

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.

METODOLOGÍA:

1. MOBILE LEARNING

Metodología didáctica complementaria basada en la **Formación Mobile Learning**. Entrega gratuita a los alumnos Máster de la 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 diez promociones anteriores del programa 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 su formación en el 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*.

5. TUTORIZACIÓN PERMANENTE

Tres tutores permanentes apoyan a los alumnos/as en el proceso de aprendizaje desde principio hasta el fin del 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 la posibilidad de 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.

11. FORMACIÓN DE LOS MIEMBROS DE LOS EQUIPOS EN TRABAJO EN EQUIPO DE ALTO RENDIMIENTO PARA LA EJECUCIÓN DE LOS PROYECTOS.

12. READING PLANNING

Cada alumno del programa seleccionará 7 libros relacionados con los objetivos del Máster sobre temáticas como Estrategia, Marketing, Liderazgo, etc; de los que entregará un ensayo al final del curso explicando cómo aplicar dichos libros a sus proyectos.

13. CONTRIBUCIÓN SOCIAL Y ETICA:

Los participantes realizarán un "juramento" ético donde valores como esfuerzo, excelencia, colaboración, participación, actitud, compromiso y contribución social serán elementos claves del trabajo durante el programa y para la valoración final de los participantes.

14. PARTICIPACION EN UN "ACTION LEARNING PROJECT (ALP)".

Cada alumno es asignado desde principio del curso a un equipo que trabajará en un plan de negocio para una empresa que realice actividad internacional.

Cada equipo será tutelado por tres profesores tutores. Una vez formados los equipos, recibirán una sesión de formación en técnicas de trabajo como equipos de alto rendimiento que serán revisados cada bimestre.

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

PARTICIPANTES:

ALUMNOS/AS CON PROYECCIÓN DE FUTURO

Los aspirantes al MITIC – *Máster in International Trading Company* tienen claro que la situación económica global actual genera oportunidades sólo donde 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 y centrado en los mercados exteriores.

ALUMNOS/AS VERSÁTILES

El MITIC está especialmente diseñado para actuales y futuros profesionales en las 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.

PROGRAMA:

MÓDULO I. OPCIONES ESTRATÉGICAS DE DESARROLLO DEL NEGOCIO INTERNACIONAL

1. La relación entre estrategias y propósitos buscados en la Internacionalización
2. Análisis del Punto de Partida de la empresa internacional
3. Análisis de las opciones estratégicas de desarrollo del negocio internacional:
 - La vía de "Contratista doméstico e internacional"
 - La vía de "Establecimiento permanentes mediante filiales comerciales"
 - La vía de "Intermediarios internacionales"
 - La vía de "Proyectos Internacionales"
 - La vía del "Negocio Virtual"
 - La vía de la "Transferencia de Know – How"
 - La vía de "Cesión de un modelo de negocio"
 - La vía de la "Oportunidad Comercial"

MÓDULO II. LA GESTIÓN EMPRESARIAL DE UNA TRADING COMPANY INTERNACIONAL (ITC)

1. ¿Qué es una ITC?
2. Tipos de TC's y cómo operan en el negocio internacional
3. Actividades de negocios que puede desarrollar una ITC

4. Las dificultades típicas a la hora de iniciar una ITC
5. El valor añadido de una ITC
6. La cadena de valor de una ITC
7. La financiación de las International Business Operations
8. El ciclo de compra venta internacional (*Timing - Shipping - Paying - Collecting*)
9. La Gestión Económica y Financiera de una ITC

MÓDULO III. LA GESTIÓN COMERCIAL DE LAS OPERACIONES INTERNACIONALES

1. Incoterm 2010 ©

- Las Reglas Oficiales de la ICC para la interpretación de términos comerciales
- Comentarios sobre el correcto uso de los Incoterms 2010 ©
- Los dos grupos de Incoterms ©
- Conveniencia de uso de cada Incoterm © (Riesgos y Ventajas) en la Importación como Exportación
- Casos Prácticos

2. Los Sistemas Internacionales de Clasificación Arancelaria de Mercancías

- La Importancia y el Objetivo de la clasificación arancelaria en transacciones internacionales
- Los Conceptos Esenciales: "Nomenclatura aduanera" y "Arancel de Aduanas"
- La Estructura de la Clasificación Taric: "Tarifa Integrada Comunitaria"
- El Esquema de la Clasificación Arancelaria
- Las Reglas de Interpretación de la Clasificación TARIC
- Casos Prácticos

3. La (Proforma) Invoice y el Packing List (Funciones, Contenidos, Importancia y Usos)

- Cómo confeccionar una Factura comercial y un Packing list en inglés
- Casos Prácticos

4. Análisis de Mercados internacionales

- Las mejores Fuentes de Información on - line sobre Documentación, Mercados, Productos, Servicios específicos y BB.DD. estadísticas, etc.
- Casos Prácticos

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

MÓDULO IV. LA GESTIÓN ADUANERA DE IMPORTACIÓN Y EXPORTACIÓN DESDE LA PERSPECTIVA DE LA AEAT COMO EMPRESARIAL

1. El funcionamiento de las Aduanas. Representantes Aduaneros
2. El Código Aduanero Comunitario. Entrada de Mercancías en la UE. Operaciones Intracomunitarias
3. Procedimiento de Importación
4. Procedimiento de Exportación
- 5.- Clasificación Arancelaria
- 6.- Controles Para-aduaneros
7. Valor en Aduana
8. Origen de las Mercancías
9. La Ley General Tributaria y Reglamento de Aplicación de los Tributos
10. Declaraciones Sumarias; El sistema de cálculo del valor de la mercancía en aduana y de los derechos aplicables; Casos prácticos
11. Impuestos especiales
12. Deuda Tributaria
13. Resolución DUA
14. Sistema de Recaudación Aduanera
15. Depósitos:
 - Zonas y Depósitos Francos
 - Depósitos aduaneros
 - Almacén Avituallamiento
 - Depósito Distinto
 - ADT
 - Depósito y Almacén Fiscal
 - Domiciliación
16. Casos Prácticos

MÓDULO V. LA GESTIÓN DE LA CADENA LOGÍSTICA INTERNACIONAL DE IMPORT Y EXPORT.

GLOBAL SUPPLY CHAIN MANAGEMENT (SCM)

1. "Supply Chain Management" (SCM) - Cómo gestionar las compras "Just in time"

- El Concepto del "Supply Chain Management" y su importancia en la gestión de las compras internacionales bajo la premisa de entrega: "Just in time"
- SCM: Ámbito de responsabilidad
- Los beneficios resultantes del SCM en términos de la mejora efectiva de gestión
- Cómo estructurar la organización interna para que el SCM funcione de manera óptima

2. "Supply Chain Management" (SCM) - La gestión de las compras y aprovisionamiento (importaciones y exportaciones) en los mercados internacionales. Cómo gestionar las compras "Just in time". "Lean Manufacturing"

- Cómo negociar; Aspectos culturales y la práctica habitual de hacer negocios
- El proceso integral de la compra internacional
- Especificaciones técnicas. Muestras y contramuestras
- Especificaciones de búsqueda de proveedores
- Sistemas de control de la calidad del producto. La función del laboratorio
- El concepto "LEAN" y su aplicación a través de las "7 MUDA"

3.- "Supply Chain Management" (SCM). La gestión de la demanda.

- Tipos de stock
- El stock de seguridad
- ¿Cuánto stock necesito? Y ¿dónde?

4. Operaciones marítimas internacionales:

- Operaciones marítimas FCL y LCL. Tipos de contenedores marítimos y sus usos, Planos de estiba, Seguros RC y de mercancía, Conocimiento e interpretación de la carta de porte o B/L.

5. Operaciones aéreas internacionales:

- Tipos de contenedores aéreos y sus aplicaciones, seguros RC y de mercancía, conocimiento e interpretación de la carta de porte o AWB.

6. Operaciones terrestres internacionales:

- Operaciones terrestres FTL y LTL, los distintos tipos de vehículos y sus usos, seguros RC y de mercancía, conocimiento e interpretación de la carta de porte CMR

7. Operaciones especiales y multimodales

8. Envase y Embalaje (Carga general, Perecederos, etc)

9. Las herramientas para la gestión de la Supply Chain:

- Análisis previo de la compra comparativa - En qué consiste y cómo funciona
 - La planificación de la demanda
 - Análisis de costes
 - Seguimiento y Control
 - Sistemas de "tracking" de los pedidos.
- #### Order Management
- Los índices o indicadores que aportan información valiosa del funcionamiento la SC
 - Los Manuales de Procedimientos Internos: asegurar la eficiencia de la gestión

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

10. Casos Prácticos

MÓDULO VI. LA GESTIÓN DE LOS RIESGOS DE COBRO. MEDIOS DE PAGO Y LA FINANCIACIÓN BANCARIA

1. Los Riesgos en las Operaciones de Comercio Exterior y sus Coberturas

- Riesgo comercial.
- Riesgos políticos.
- Riesgo bancos intervinientes.
- Riesgos logísticos.
- Riesgos de envío y recepción.
- Casos Prácticos

2. Mercado de Divisas y Cobertura del Riesgo de Tipo de Cambio

- Concepto e incidencia del riesgo de tipo de cambio.
- Instrumentos de cobertura:
 1. Seguro de cambio:
 2. Opciones:
 3. Túnel.
 4. Seguro de cambio Americano.
 5. Seguro de Cambio Participativo.
 6. Forward Plus.

- Casos Prácticos

3. Medios de Pago Internacionales (Características, Tipos y Criterios de Elección)

- Criterios de Elección
- Medios de Pago Documentarios y no documentarios.
 - Análisis de los diferentes medios:
 1. Cheque personal.
 2. Cheque bancario.
 3. Orden de Pago Simple.
 4. Remesa simple.
 5. Orden de Pago Documentaria.
 6. Remesa Documentaria.
 7. Casos Prácticos

4. Apertura de un Crédito Documentario (L/C)

- Comprensión de la Carta de Crédito (L/C).
- Las UCP 600 como bases reguladoras del funcionamiento del L/C.
 - Riesgos inherentes a la Cartas de Crédito.
 - Momentos críticos en el Funcionamiento de la carta de Crédito: Apertura, notificación y utilización.
 - Tipos de carta de Crédito.
 - El crédito documentario transferible.
 - La gestión documental, negociación y cálculo del coste de apertura de un Crédito Documentario (L/C) a favor del proveedor internacional.
- Casos Prácticos.

5. Financiación de las Operaciones de Comercio Exterior

1. Necesidades de Financiación de Exportadores e Importadores.
2. Instrumentos de Financiación Bancaria.

3. El efecto del tipo de cambio en los costes

de financiación.

4. Los instrumentos financieros como cobertura de riesgos: El *factoring* y el *forfaiting*.
5. Casos Prácticos

6. El Crédito Oficial a la Exportación. La ayuda al Desarrollo y sus Implicaciones en el Comercio Exterior.

1. Concepto de Crédito Oficial a la

Exportación. El Consenso OCDE.

2. Modalidades de Crédito Oficial a la Exportación.

3. Crédito Comprador.

4. Crédito suministrador nacional.

5. Líneas de Crédito.

6. Fondo de Ayuda al Desarrollo. Los Fondos para la Internacionalización de la Empresa FIEM

7. Casos Prácticos

7. El Seguro de Crédito a la Exportación

1. Características de las ECA's (*Export Credit Agencies*)
2. Tipos de riesgos
3. Riesgos asegurables
4. Tramitación
5. Cuestiones importantes
6. Tipos de Pólizas
7. Casos Prácticos

MÓDULO VII. CÁLCULO DE LOS PRECIOS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN

1. La importancia del cálculo del precio de importación y exportación en sus diferentes posiciones de entrega

2. ¿Cómo calcular con exactitud los precios de exportación?

3. Casos prácticos

4. ¿Cómo se calculan con exactitud los precios de importación?

5. Casos Prácticos

MÓDULO VIII. MARKETING & COMERCIALIZACIÓN INTERNACIONAL "ON Y OFF - LINE"

1ª PARTE Marketing & Comercialización Internacional "Off -Line"

1. Los diferentes "Mix de Marketing" internacional para productos y servicios
2. La importancia de saber definir el "mercado de

referencia"

3. Análisis de los clientes tipo A (*Administration*), B (*Business*) y C (*Consumer*)

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

4. ¿Cómo analizar un mercado de compra, venta o inversión? El método de análisis: P.E.S.T.E.

(Casos prácticos)

5. Análisis de los canales más utilizados en la distribución internacional transaccional:

- Agente Comercial
- GTP's
- Trading Co.
- Consorcio
- Importadores / distribuidores
- Delegación Comercial
- Filial Comercial
- B2B y B2C

MÓDULO IX. LA GESTIÓN DE LAS GARANTÍAS JURÍDICAS. LOS CONTRATOS INTERNACIONALES.

1. Las Operaciones Internacionales tienen aspectos jurídicos muy complejos

Principales riesgos del comercio internacional y medios de protección frente a los mismos

Fases de toda operación de Comercio Internacional

Acuerdos y documentos preparatorios (tipos habituales, validez y precauciones)

- La oferta
- La aceptación
- El contrato
- Marco general regulador del Comercio

Internacional

La resolución de conflictos en el Comercio Internacional

2. Las operaciones de exportación/importación y su configuración jurídica

La compraventa internacional de mercancías.

- Regulación.
- Características esenciales.
- Cláusulas habituales.
- Contratos vinculados:
- Transporte
- Seguros
- Los Incoterms © y su naturaleza jurídica.

3. Contratos de comercialización internacional: regulación, características específicas y cláusulas habituales

- La comisión
- La agencia
- La distribución
- La franquicia

4. Contratos sobre derechos y de prestación de servicios: regulación, características propias y cláusulas específicas.

Propiedad intelectual y transferencia de tecnología

Cesiones

- Licencias
- Engineering
- Contratos de producción y subcontratación industrial

MÓDULO X. LA GESTIÓN FISCAL Y TRIBUTACIÓN INTERNACIONAL

1. Principios básicos de tributación.

2. La fiscalidad de las operaciones de comercio exterior: principios comunes en derecho internacional

El principio de residencia fiscal

Imposición sobre la circulación de mercancías

3. La fiscalidad de las operaciones de comercio exterior: aranceles de aduana.

4. La fiscalidad de las operaciones de comercio exterior: El IVA.

Ámbito de aplicación

Hecho imponible: importaciones y adquisiciones intracomunitarias

Normas de localización del hecho imponible

Exenciones: exportaciones y entregas intracomunitarias

- Régimen de deducibilidad en el IVA
- Regímenes especiales

5. El sistema Intrastat y los acuerdos de intercambio de información. Convenios de doble imposición.

6. La gestión fiscal del IVA y los aranceles de aduana.

7. Imposición directa: establecimientos permanentes y residencia fiscal.

MÓDULO XI. HUMAN COMMUNICATIONS IN AN INTERNATIONAL ENVIRONMENT

1. Introduction to the module
2. Human Communications (NLP Neuro-Linguistic Programming as applied to business)
3. Selling Yourself
4. Public Speaking
5. Negotiation skills
6. Presentation skills

MÓDULO XII. INTERNACIONAL COMO EJE DEL NEGOCIO DIGITAL: ESTRATEGIA, TÁCTICA Y TOMA DE DECISIONES.

1. Medios digitales en entornos internacionales: Estrategia Digital.

2. Gestión de redes y competitividad internacional.

3. Big Data y monitorización.

4. Acciones de alto impacto digital.

5. Taller digital: ¿Cómo utilizar en el ámbito internacional lo aprendido en digital?

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

MÓDULO XIII. SEMINARIOS PROFESIONALES. "BEST PRACTICES" IN INTERNATIONAL BUSINESS

1. "BEST PRACTICES" IN INTERNATIONAL MARKETS

Entorno Económico internacional.

Case Studies – Casos empresariales en entorno internacional

Cómo negociar y hacer negocios en los principales mercados de venta internacional (Asia, Turquía, Canadá-USA-Méjico, Rusia, América del Sur, África, etc.

Presentaciones virtuales – “Telegenia” para vender

(Algunos seminarios se celebrarán en formato de "Aula abierta del MITIC" en los cuales los alumnos tienen la oportunidad de ampliar su red de contactos con alumnos de otros Másters y profesionales de otras empresas e instituciones que asistan al seminario por convocatoria abierta.)

MÓDULO XIV. EL PROYECTO DE UNA INTERNATIONAL TRADING COMPANY.

La aplicación de lo aprendido a un proyecto real de internacionalización de una empresa "Trading Company" desde principios hasta fin del Máster es el elemento esencial del MITIC. Mediante los distintos proyectos los alumnos tienen no sólo la oportunidad de aplicar los conocimientos, habilidades y actitudes adquiridos en el MITIC, sino además demostrarán que son los profesionales mejor preparados y aptos para la dirección de cualquier operación internacional sea de importación o de exportación.

MÓDULO XV. ACTIVIDADES COMPLEMENTARIAS

- Visita a la Dirección Regional de Aduanas en Sevilla
- Visita al Puerto de Sevilla
- Visita al Puerto de Algeciras
- Visitas a empresas

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 (Artillería), 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 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.

EUGENIO MIGUEL GAMITO GARCÍA

Empresario y Consultor Internacional.

Con más de 25 años de experiencia profesional en la gestión bancaria, financiera y cobertura de riesgos. Ex Directivo Grupo Banco Santander.

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales (rama Empresa) por la Universidad de Sevilla. Máster en Dirección Financiera por ESIC. Máster EN Comercio Internacional y Negociación por Imafe. Docente colaborador de prestigiosas instituciones públicas y privadas.

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

Auditor de Cuentas, y Experto Aduanero de la OMA para Sudamérica. Jefe Regional de Aduanas de Andalucía. Administrador de la Aduana de Sevilla. Jefe de Unidad de Inspección en Sevilla y Algeciras. Ha publicado varios libros de reconocido prestigio, y

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

es docente colaborador de prestigiosas instituciones públicas y privadas.
Inspector de Hacienda. Licenciado en Derecho por la Universidad de Sevilla.

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), especialista en Gestión y Organización Empresarial. Profesor de la Cámara Oficial de Comercio, Industria y Navegación de Sevilla. Profesor de la Confederación de Empresarios de Andalucía (CEA). Miembro de la Asociación Española de Asesores Financieros y Tributarios de Madrid y Diploma en Gestión de Políticas Públicas por la Universidad Internacional Menéndez y Pelayo. Consultor de Empresas y Docente.

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.

JOSE ENRIQUE CALDERON

Destaca por la exitosa ejecución del Plan de Negocio en 6 industrias, desde turn-around a start-ups, destacando entre otros por su gestión de alta-dirección en empresas como General Electric, IBM o The Royal Bank of Scotland. Creó y desarrolló 2 empresas propias y 6 para multinacionales, vendiendo sus 2 empresas y participando en 8 transacciones corporativas.

Ha trabajado en 3 continentes , 13 Países y tiene experiencia en liderar equipos multinacionales y multidisciplinares, así como una larga experiencia como inversor, consejero, ejecutivo y consultor. Fue elegido emprendedor del año 1994 por la revista Dirigentes y actualmente se dedica a la compra de empresas para un fondo de inversión de 50 mill. de euros.

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,

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

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 culturas, Organismos e Instituciones.

CARACTERÍSTICAS DEL MÁSTER:

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 6 de Noviembre de 2015 hasta el 23 de Julio de 2016.

Los derechos de matrícula y participación en el curso importan 6.800 €. En dicha cantidad están incluidos los costes del material docente que se entregará a lo largo del período lectivo así como las visitas y salidas. Una vez iniciado el curso , se retendrá el 100% del importe del mismo. Consulte condiciones y facilidades de pago.

SUBVENCIONES Y AYUDAS:

Bonificaciones a Trabajadores: Sistema de Formación Continua para el Empleo (Orden ministerial TAS/ 500/ 2004) hasta un máximo de 5.665,00€.

Becas para Desempleados:

Becas del 30% hasta el 50% del coste del Máster. Consultar base reguladora.

Becas para Jóvenes Titulados:

Becas del 30% hasta el 50% del coste del Máster. Consultar base reguladora.

Becas Affinity Cámara:

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

Becas para alumnos extranjeros:

Becas del 30% del coste del Máster.

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.

Los Máster que se ofertan en la Escuela de Negocios francesa se imparten en inglés y son :

Master in Marketing & Sales Management
Master in Social Media & Interactive Marketing Management
Master in Innovation & Project Management
Master in Corporate Finance & Auditing
MBA in Tourism, Leisure & Event Management

Además, se oferta tanto en inglés como en francés:

Master in Human Resources Management.

Este acuerdo de intercambio será gratuito para el alumno a la conclusión, aunque a esta oportunidad sólo podrán acceder los seleccionados por la dirección académica en función de la excelencia demostrada durante su formación y optar a los estudios más afines a su perfil. Cada año optarán a disfrutar de esta experiencia 10 alumnos que además deberán poseer un buen nivel de inglés y en algún caso de francés. La duración de los estudios una vez acordado el curso académico 2015/ 2016 será de 6 meses (consultar fechas dependiendo de la titulación elegida) y en el caso de este Máster además se contemplan 6 meses más de prácticas en una empresa francesa o en otro país extranjero.

La Cámara de Comercio gestionará de manera gratuita todas las ayudas existentes. Consultar bases reguladoras

PROYECTO LANZADERA

La Cámara de Comercio de Sevilla apuesta por el fomento del espíritu emprendedor y el desarrollo del emprendimiento del alumnado de su Escuela de Negocio actuando de lanzadera empresarial de sus

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

iniciativas y proyectos.

Para ello, premiará los tres proyectos fin de máster que a juicio de la Escuela de Negocios y del jurado formado al efecto tengan mayor viabilidad.

Cada uno de estos proyectos recibirá un cheque simbólico por valor de 6000 € que contemplará el alojamiento durante 6 meses en espacio coworking de Vivero Nuevo Torneo, servicios de mentorización, formación, difusión y otros relacionados con la actividad específica del proyecto premiado.

PROCESO DE SELECCIÓN:

La selección de los alumnos/as MITIC 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 MITIC:

1º Paso: *Preinscripción on-line en la web de la*

Cámara de Comercio de Sevilla.

2º Paso: *Aportación de los documentos acreditativos como el CV,*

3 fotografías, Títulos, Certificados de instituciones y empresas, así como referencias.

3º Paso: *Solicitud de entrevista personal con el Director Académico del MITIC.*

4º Paso: *Evaluación del Perfil de los candidatos por el Comité Académico.*

5º Paso: *Comunicación de Admisión o desestimación.*

SERVICIOS GRATUITOS

1. Portal de Empleo: Quiero Empleo

2. Desarrollo del Emprendimiento

3. Reserva de Salas

4. Empréate360°. 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.



CARRERAS PROFESIONALES:

Todos los alumnos tienen a su disposición un Servicio de Orientación Profesional e Inserción Laboral específico para su especialización.

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 Cámara de Comercio de Sevilla les otorgará el correspondiente DIPLOMA acreditativo de su participación en el curso.

La Escuela de Negocios de Cámara de Comercio de Sevilla 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.

EMPRESAS OFERTADAS PARA PRÁCTICAS:

La Escuela de Negocios de 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.

- o Consorcio de Jabugo S.A.
- o Guadarte Artesanía S.A.
- o Torsesa
- o Aceites del Sur
- o Motorhispania
- o Calzados Marypaz
- o Inés Rosales
- o Iturri
- o Sevilla FC
- o Bio-Dis
- o MP Corporación
- o Track Global Solutions
- o Isotrol S.L.
- o Telecom
- o Inerco S.A.
- o Poligroup Spain
- o Refractarios Alfrán
- o Magtel
- o Grupo Ayesa
- o El Corte Inglés
- o Agrosevilla
- o Bioplagen
- o Xtraice
- o Grupo Ybarra
- o Alter Technology
- o Carbón Puerto
- o De Ruy Pêrfumes
- o Oleostepa
- o Coverpan

MITIC® - MÁSTER IN INTERNATIONAL TRADING COMPANY

Todo lo que necesitas saber para trabajar con éxito en el ámbito Internacional de la Empresa - 500 HORAS

- oFaico
- oRodamientos Bulnes
- oClan Tecnológica
- oCayco
- oKuehne

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.