

Núñez Morgado, 5, local | 28036 Madrid | España  
[www.tenStep.es](http://www.tenStep.es) | [madrid@tenStep.es](mailto:madrid@tenStep.es)  
Tel. + 34-91-3237483 | Fax +34-91-3150677

## FUNDAMENTOS DE COMERCIO EXTERIOR PARA PROJECT MANAGERS

(3 días / Ref. PF07)

Tener conocimientos sobre comercio exterior es fundamental a la hora de gestionar un proyecto con una componente internacional. Es importante conocer sus fundamentos, terminología y algo sobre contratos internacionales para poder ser un eficaz y responsable *project manager*. En este seminario, muy práctico y enfocado a jefes y responsables de proyectos, se darán casos prácticos para comprender mejor los conceptos adquiridos.

### Conocimientos previos requeridos

Ninguno en especial. Este seminario da una visión general sobre los Fundamentos del Comercio Exterior y todo lo relacionado con éste.

### Objetivos

Al final del seminario, los participantes serán capaces de:

- Comprender y llevar a la práctica los conceptos básicos relacionados con el comercio exterior.
- Manejar los "Incoterms" y todo tipo de documentos relacionados con la exportación, la importación, la logística o el comercio electrónico.
- Realizar con mayor conocimiento compras, adquisiciones y subcontrataciones internacionales.
- Manejar los diferentes sistemas de pagos internacionales, así como los créditos de exportación, documentos de embarque, de inspección, certificados etc.
- Manejar créditos documentarios, seguros y gestión de riesgos y financiaciones a corto plazo.
- Utilizar con corrección conceptos jurídicos y terminología de contratos internacionales, así como los tipos de contratos más usuales (compra-venta, intermediación, de franquicia, etc.)
- Saber cómo conseguir apoyo del ICEX, Cámaras de Comercio, Autonomías y las organizaciones empresariales.
- Conocer en profundidad y por lo tanto, sacar provecho del plan PIPE y otros similares de apoyo a la internacionalización.
- Reconocer las diferentes instituciones e instrumentos financieros públicos como los fondos FAD, el CESCE, COFIDES, fondos FIEX, FONPYME, etc.
- Conocer los proyectos Europeos disponibles para las empresas en su internacionalización; licitaciones, programas de apoyo, etc.
- Conocer los distintos Organismos Internacionales de apoyo y supervisión al comercio y la financiación internacional, tal como la OMC, UNCTAD/ITC, la CCI, WFC, WCO, Unidroit etc.

## Quiénes deben asistir

- Jefes de proyectos y miembros del equipo de proyectos, con ámbito internacional.
- Directores de proyectos y coordinadores que vayan a trabajar con el extranjero.
- Interesados en el resultado de proyectos internacionales.

## Programa

- **Conceptos y Operativa de Comercio Exterior:** los Incoterms, documentación necesaria para la exportación e importación, el transporte internacional y la logística, trámites aduaneros, comercio electrónico internacional y compras, adquisición y subcontratación de pedidos de ofertas.
- **Aspectos financieros del Comercio Exterior:** fuentes de información, bases de datos, sistemas de pago internacionales, crédito de la exportación, documentos de embarque etc. Esta parte también incluye el aprendizaje de los Créditos documentarios, seguros y gestión de riesgos y la financiación a corto plazo.
- **Marco Jurídico del Comercio Exterior:** conceptos y terminología jurídica, tipos de contratos (de compra-venta, intermediación, franquicia, de agencia, de distribución...) así como resolución de disputas y seguridad en las operaciones.
- **Programas y Ayudas Españolas, Europeas y de Organismos Internacionales:** apoyos del ICEX, Cámaras de Comercio así como el plan PIPE y otras instituciones financieras públicas (CESCE, COFIDES, FIEX etc.), proyectos de PYMES y organismos internacionales de apoyo y supervisión (OMC, UNCTAD, CCI, WFC, WCO, CMI etc.)
- **Casos prácticos:** preparación de un pliego de pedido de Ofertas en inglés, reparación de una financiación de una importación y exportación y un Role-playing de negociación con entidades financieras, aduanas y seguros.

## Profesorado

- **Julio Fuster:** Socio fundador, Corporate Solutions S.A. y de la Escuela de Proyectos Internacionales. Lic.en Química Industrial, MS en Gestión (EOI), MBA (Wharton Business School), Project Management Professional (PMP) por el PMI. Previamente fue director y gerente de tres multinacionales de consultoría internacional en Francia; USA y España. Dirige la actividad de consultoría de desarrollo empresarial e innovación en Europa del Este, América Latina, África y Asia, y dirige los cursos de la actividad de training sobre licitaciones y proyectos internacionales, así como de Project management.
- **Jordi Benages:** Director Asociado, Consultoría de Desarrollo y formador de la Escuela de Proyectos Internacionales. Lic. en Administración de Empresas Y Master en comercio Exterior (Universidad de Barcelona). Previamente fue director de operaciones y proyectos internacionales en tres organizaciones internacionales de salud y servicios. Participa activamente en proyectos de consultoría de desarrollo empresarial e institucional en África, Asia y América Latina, y es formador en la actividad de training sobre licitaciones y proyectos internacionales.

**Duración:** 3 días/ 24 horas

**Costo:** 950 euros, con un mínimo de 6 personas

¿Desea más información? Con placer responderemos a sus preguntas a **María Aparicio** en [mariaa@corpsolutions.net](mailto:mariaa@corpsolutions.net) / Teléfono 619076679,