



**EUDE** | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL



**LÍDERES CON VISIÓN GLOBAL**

**Experto en**  
**Comercio Exterior**

---

**ONLINE**

# Más de 20 años formando a los mejores líderes del mañana

## Experto en Comercio Exterior

---

Una amplia propuesta académica especializada en todos los verticales del ámbito digital, impartida tanto en modalidad presencial como online, contextualizada en un entorno de aprendizaje eminentemente práctico, multidisciplinar y fuerte orientación hacia el negocio, favoreciendo la certificación del alumno en las principales soluciones tecnológicas e impulsando su empleabilidad en el sector empresarial a través de una potente bolsa de empleo propia.

---

---

### 06/ Compromiso EUDE

Nuestros pilares: Futuro, confianza, experiencia, empleabilidad, liderazgo y credibilidad

---

### 10/ Datos Clave del Programa

de Experto en Comercio Exterior

---

### 12/ Ventajas del Ecosistema EUDE

Accede a los mejores seminarios, las certificaciones tecnológicas más punteras y a jornadas de networking con los mejores profesionales

---

### 16/ Programa

de Experto en Comercio Exterior

---



# EUDE: ¿Quiénes somos?

EUDE Business School, una institución de formación de posgrado internacional, reconocida por los principales rankings y medios internacionales; con **25 años de trayectoria académica formando a más de 100 mil alumnos**, profesionales con experiencia laboral, emprendedores, y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

Las áreas académicas; **MBA, Marketing, Marketing Digital, Comercio Internacional, Logística, Recursos Humanos, Coaching, Finanzas, Medio Ambiente** y sus distintas modalidades de enseñanza; máster presencial en Madrid, máster online, o la combinación de ambas, nos permite ofrecer **alternativas adaptadas a las necesidades** de los alumnos y sobre todo del mercado.

## Pilares de EUDE

**Amplia oferta académica** especializada en el ámbito empresarial y tecnológico con orientación al negocio y énfasis en el emprendimiento.

Conexión profesional, a través de una **bolsa de empleo** propia, **talleres** en grandes empresas **y seminarios** con profesionales.



Compromiso  
EUDE

## ¿Qué es el Compromiso EUDE?



### EXPERIENCIA

1/ Con más de 25 años de evolución académica que ha formado a más de 100 mil alumnos de muchas nacionalidades. Profesionales con experiencia laboral, emprendedores, disruptores, innovadores y líderes con visión global dispuestos a cambiar el mundo.

### CONFIANZA

2/ EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

### LIDERAZGO

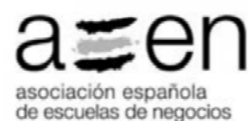
3/ Por 5º año consecutivo reconocida por el Ranking FSO como una de las 10 mejores Business School. Más de 5.000 alumnos al año procedentes de más de 30 países nos confían su carrera profesional.

### EMPLEABILIDAD

4/ Nuestro equipo de Orientación Profesional te ayudará a impulsar tu carrera profesional. Contamos con más de 1.200 convenios con empresas nacionales e internacionales en las que podrás desarrollarte día a día.

## Calidad académica certificada

Las principales certificadoras independientes a nivel nacional e internacional acreditan la calidad académica e institucional de EUDE Business School



## Rankings

EUDE Business School está reconocida como una de las más destacadas escuelas de negocios a nivel internacional por medios tan prestigiosos como Financial Times y los principales rankings internacionales. Estos avalan y posicionan a EUDE en los primeros puestos en formación de posgrado.

## Forbes

EUDE ha sido elegida por el medio de referencia global en negocios y finanzas. Una alianza de futuro para los próximos líderes mundiales.



El MBA online de EUDE considerado entre los mejores del mundo según el prestigioso diario económico Financial Times.



El MBA de EUDE está reconocido como uno de los mejores de habla hispana en el Ranking (FSO) a nivel europeo.



EUDE considerada como una de las mejores escuelas de negocio de habla hispana por la consultora independiente Hamilton.





Experto en  
Comercio Exterior

## Datos Clave



MODALIDAD ONLINE

Comienzo del Programa. Cada 15 días



750 h . Horario indistinto



Acceso al PDDI (15 días en Madrid)



Clases Teórico - Prácticas. Seminarios. Visitas Empresas

OPCIONAL

Contenido online - Campus Virtual



Clases presenciales de inglés

OPCIONAL





# Ventajas de nuestro Experto



Nos enfrentamos a una economía globalizada, competitiva y cambiante que exige a las organizaciones un mayor nivel de eficiencia y productividad. Por ello, es fundamental dominar los procesos que intervienen en el mercado mundial. La exportación, la actividad financiera y la logística son áreas que potencian la eficiencia en la gestión de las operaciones.

El **Experto en Comercio Exterior** de EUDE Business School, persigue la formación de profesionales que quieren especializarse en la gestión internacional de la empresa, abordando los aspectos claves para una adecuada toma de decisiones en el complejo mundo de la internacionalización de las empresas.

Este curso Experto va dirigido a profesionales que quieran impulsar su carrera profesional y adaptarse a los cambios del mercado, adquiriendo las herramientas y conocimientos necesarios para triunfar en el sector del Comercio Internacional. Personas que quieran impulsar su carrera y adaptarse a los cambios del mercado, adquiriendo las herramientas y conocimientos necesarios para triunfar en el sector del Comercio Internacional.

Nuestra visión globalizada del mundo y de los negocios hace que la formación que recibas tenga una perspectiva internacional, un aspecto indispensable dentro del entorno empresarial. Podrás desarrollar todo tu potencial y adquirir nuevas habilidades, aprender e interactuar con directivos de empresas internacionales ampliando tus conocimientos y enriqueciendo tu Networking desde el primer día.



Experto en

# Comercio Exterior

---

ONLINE

01 / Entorno y negocios Internacionales.

02 / Gestión operativa del comercio internacional

03 / Organización Económica Internacional y Macroeconomía

04 / Estrategias de Exportación

05 / Proceso de Internacionalización

06 / Contratación Internacional

07 / Arbitraje Internacional

08 / Logística y Supply Chain Management

09 / Transporte Internacional

10 / Medios de pago

11 / Mercado de Divisas. Cobertura del Riesgo de Cambio y de Tipo de Interés. Seguro de Crédito

12 / Marketing Internacional



# 1,2 / Entorno y negocios Internacionales. Gestión operativa del comercio internacional

## Objetivo:

En un mundo globalizado y cambiante como el que vivimos, es indispensable que las empresas tiendan a plantear su negocio en un mercado que no sea tan solo el doméstico, tener una visión global y conocer las distintas estrategias y recursos necesarios que puede aplicar una empresa para alcanzar el éxito en mercados internacionales.

Se pretende que el alumno sea capaz de:

- Enfrentarse a los diferentes retos que se le plantean a la empresa cuando acomete suproceso de internacionalización.
- Conocer todos los aspectos operativos propios del negocio internacional y comprender su fundamentación.
- Familiarizar al alumno con los procesos de globalización mundial del comercio y la economía.
- Aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución ante la dificultad surgida en entornos externos.

## Contenido:

- Manejo de los Incoterms.
- Documentación utilizada en las transacciones internacionales.
- Principios básicos de la logística aplicable.
- Distinción en los procesos aduaneros, dentro de la UE y con terceros países.
- Tratamiento arancelario y de IVA de las operaciones internacionales.







## 3/ Proceso de Internacionalización

### Objetivo:

La exportación requiere una selección de mercado inicial, donde se determinen las características específicas del país o región donde se quiere exportar.

Se trata por tanto, de identificar aquellos mercados potencialmente más interesantes para la empresa, analizando con ello el interés de nuestro negocio en el posible país de destino, así como las dificultades de entrada, con la finalidad de introducirnos en dicho mercado a través de exportaciones sostenidas y planificadas.

Con este área se pretende que el alumno sea capaz de:

- Analizar los condicionantes internos de una empresa, del mercado local y del entorno en el que opera, para poder alcanzar una exportación de éxito.
- Evaluar y seleccionar mercados de forma adecuada a nuestras necesidades de comercialización.
- Dominar las claves de internacionalización con la finalidad de convertirlas en ventajas competitivas para la empresa.
- Establecer estrategias empresariales eficaces y recientes para introducirse en los diferentes mercados elegidos.

### Contenido:

- Coyuntura actual mundial.
- La PYME y su rol.
- El Entorno Internacional: Razones para internacionalizarse.
- Investigar un Mercado Internacional.
- Etapas de la Internacionalización.
- Cuestiones básicas para investigar un Mercado Internacional.
- Factores relevantes y criterios claves para la selección.
- Sistemas de Información de Marketing, S.I.M.
- Fuentes / Sistemas de Información.
- Métodos y Técnicas de Investigación, aplicados a la Investigación de Mercados.
- Penetración en Mercados Internacionales: Fórmulas de entrada.



## 4,5 / Organización Económica Internacional y Macroeconomía. Estrategias de Exportación

### Objetivo:

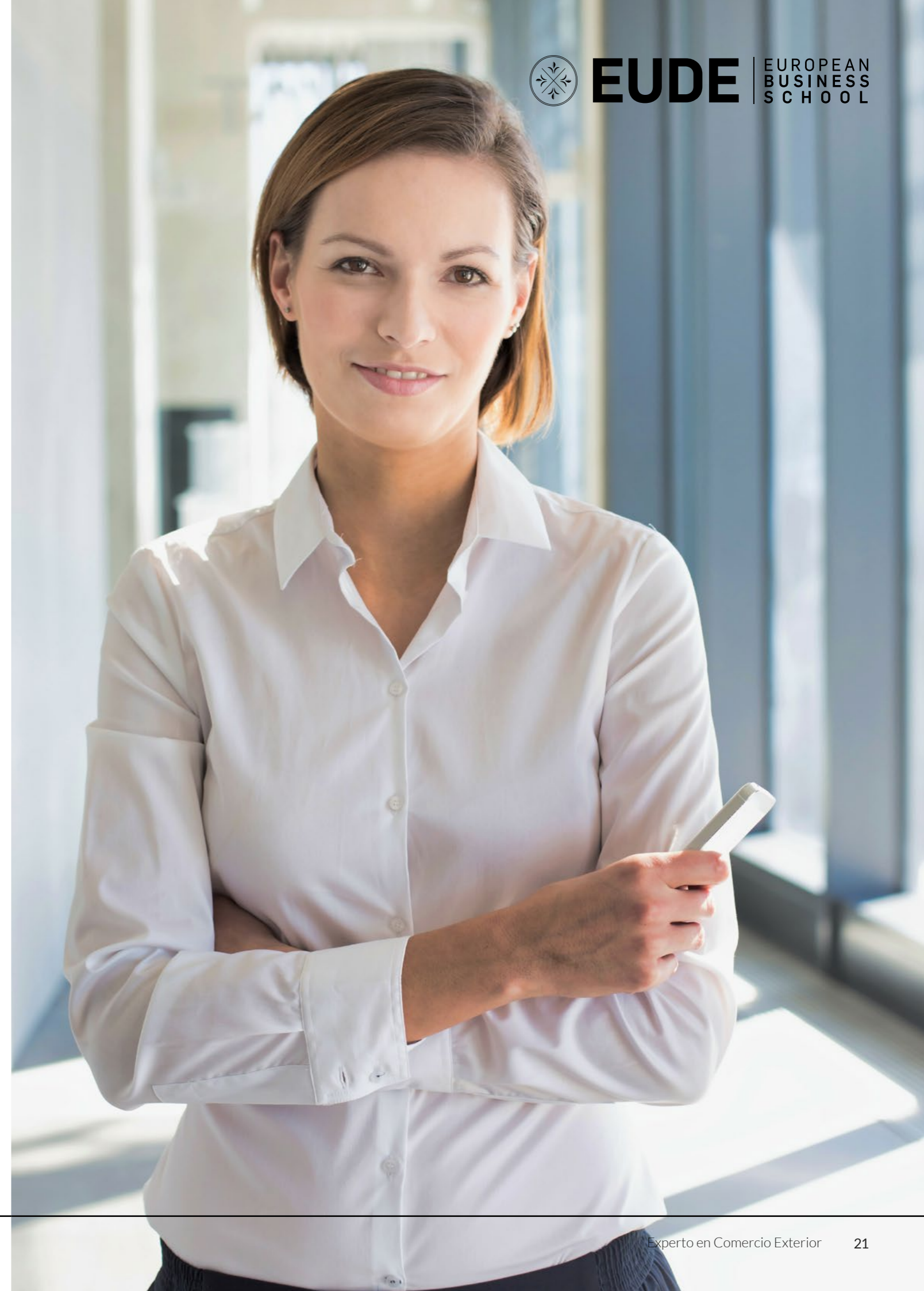
La exportación es un proceso mediante el cual las empresas tratan de sacar el máximo partido para posicionar con éxito sus productos y servicios en los mercados externos. Se pretende con este área formar a profesionales permitiéndoles una proyección de éxito en la gestión empresarial más allá de sus fronteras, desarrollando una buena toma de decisiones en el ámbito de la exportación y brindando con ello una formación adaptada a la demanda y oferta del mercado exterior, fortaleciendo su capacidad de detección de oportunidades empresariales en el entorno internacional.

Se pretende, que el alumno sea capaz de:

- Aplicar los conocimientos adquiridos, habilidades de investigación y capacidad de adaptación a nuevas situaciones de mercado.
- Ser capaz de comprar en un mercado internacional productos a los mejores precios y exportarlos obteniendo la mayor rentabilidad.
- Abordar con éxito el objetivo de competir en mercados internacionales.
- Conocer las diferentes barreras comerciales que actualmente existen y que pueden limitar y perjudicar su introducción en el mercado destino.

### Contenido:

- Instrumentos para el análisis macroeconómico.
- Globalización y Comercio Internacional.
- Panorama de los mercados internacionales en la actual situación económica, social y política en el mundo.
- Cooperación e integración económica internacional.
- Instituciones económicas internacionales.
- Economías emergentes.
- El comercio exterior y sus implicaciones en el Plan Estratégico de la Empresa. Proceso de reflexión estratégica.
- Empresas con experiencia y sin experiencia en exportación. Factores críticos de éxito en un entorno internacional. Capacidades y fortalezas de la empresa.







## 6,7 / Contratación Internacional. Arbitraje Internacional

### Objetivo:

Dentro del entorno actual de globalización, surge la necesidad de hacer uso de un instrumento jurídico regulador que sustente y garantice una buena transacción internacional. Con este área formativa se pretende dar una visión clara y práctica de las características esenciales de la contratación internacional, haciendo especial hincapié en la problemática de la ley aplicable y los mecanismos de resolución de conflictos, identificando y valorando el cumplimiento de las obligaciones adquiridas y concluyendo con el estudio de las distintas tipologías de contrato más utilizados en el comercio internacional.

Se pretende que el alumno sea capaz de:

- Identificar y aplicar los distintos condicionantes de un contrato internacional.
- Conocimiento para elaborar un contrato internacional y legislación aplicable en cada caso.
- Identificar las posibles prácticas restrictivas de la competencia, así como los abusos de posición de mi cliente o proveedor.
- Capacidad para identificar los distintos mecanismos de resolución de controversias internacionales.

### Contenido:

- La Contratación Internacional.
- Elementos básicos de la contratación Internacional.
- Tipos de contratos internacionales.
- Sujetos operativos.
- Perfeccionamiento del contrato.
- El contrato de venta internacional.
- Los contratos de intermediación comercial.
- El Arbitraje Internacional.
- ADR (Alternative Dispute Resolution).Clasificación y tipología. Mediación, arbitraje y conciliación.
- Arbitraje internacional. Denición. Clases de arbitraje.
- Descripción del proceso arbitral.
- Fiscalidad internacional:
- IVA en las transacciones internacionales. Operaciones intracomunitarias, importación y exportación.
- Convenios para evitar la doble imposición internacional.
- Deuda aduanera.



## 8,9 / Logística y Supply Chain Management. Transporte Internacional

### Objetivo:

El sector logístico dentro del comercio internacional presenta una importancia significativa, es de especial interés una búsqueda de reducción de costes sin disminuir con ello la eficacia y calidad en las cadenas logísticas, tanto a nivel de exportación como importación, obteniendo una visión global del movimiento de los flujos materiales y de información.

Se abarcará los conceptos fundamentales de la logística, conociendo la funcionalidad y características esenciales de las principales infraestructuras de soporte y apoyo al transporte, mantenimiento de la cadena de suministro, así como el abastecimiento y distribución de los productos de la empresa en el mercado internacional.

Con este área el alumno será capaz de:

- Conocer los distintos intervinientes en las operaciones de exportación e importación, así como la documentación necesaria que le acompaña y certifica cada proceso logístico.
- Adquirir la habilidad suficiente para resolver los problemas logísticos que a la empresa se le pueda presentar.
- Conocimiento y capacitación de labores de control, gestión y dirección en la gestión de almacenes.
- Conocimiento de los distintos aspectos técnicos de cada uno de los modos de transporte.

### Contenido:

Conocer los distintos intervinientes en las operaciones de exportación e importación, así como la documentación necesaria que le acompaña y certifica cada proceso logístico.

- Adquirir la habilidad suficiente para resolver los problemas logísticos que a la empresa se le pueda presentar.
- Conocimiento y capacitación de labores de control, gestión y dirección en la gestión de almacenes.
- Conocimiento de los distintos aspectos técnicos de cada uno de los modos de transporte.







## 10,11/ Medios de pago. Mercado de Divisas. Cobertura del Riesgo de Cambio y de Tipo de Interés. Seguro de Crédito.

### Objetivo:

Dentro del comercio internacional, las empresas intentan obtener financiación en función de la actividad comercial que estén desarrollando. El objetivo fundamental de cualquier país, es el impulso del bienestar económico y social mediante la canalización del capital hacia las inversiones más rentables, este punto se encuentra enfocado tanto a un financiamiento interno y externo como público y privado, destacando este punto tanto las exportaciones como las importaciones.

Con este área el alumno será capaz de:

- Distinguir los diferentes tipos de modalidades de ayuda para la internacionalización de una empresa.
- Conocimiento de las características y funciones de los diferentes tipos de medio de pago internacional.
- Análisis de la conveniencia del medio de pago más adecuado a la operación comercial que se esté desarrollando.

### Contenido:

Clasificación de medios de cobro.

- Medios de pago simples, o no documentales.
- Medios de pago documentales.
- Organización y funcionamiento del mercado de divisas.
- Tipos de cambio, al contado y a plazo.
- Coberturas de los riesgos de tipo de cambio y de tipo de interés.
- Seguro a la exportación y seguro de crédito.



# 12/ Marketing Internacional

## Objetivo:

Conocer los fundamentos y herramientas de la dirección comercial, de la gestión de los recursos comerciales desde la selección y organización de los canales de venta más idóneos para nuestro producto y, cliente hasta los sistemas de incentivos y herramientas de motivación del equipo de ventas. Obtener una visión global del Marketing Internacional aplicando una estrategia de ecommerce. Conocer las técnicas para planificar y organizar la comercialización internacional de cualquier producto.

## Contenido:

- Diferencias y similitudes entre el Marketing Internacional y el doméstico.
- Segmentación y Posicionamiento: Establecimiento de Objetivos. Selección de mercados exteriores.
- Formas de acceso a mercados exteriores.
- International Marketing Mix: Productos y Servicios para consumidores.







# Campus virtual

**Eude Business School** ha mantenido desde sus inicios una apuesta hacia una metodología online de calidad. Por esta razón, y gracias al innovador método académico de su campus virtual, el cual ha sido reconocido como uno de los mejores y más importantes en el ámbito europeo, la escuela permanece a la cabeza en la formación online del mundo.

La plataforma favorece la formación de profesionales a nivel global, sin que existan las barreras espacio-temporales habituales de la metodología online. De esta manera, el alumno se beneficia de un método totalmente flexible.

No estarás solo durante tu formación. Asiste a nuestras sesiones presenciales virtuales en directo con los docentes más expertos y comparte la experiencia con tus compañeros. Desarrolla tus habilidades comunicativas. Deja que nuestro equipo de orientadores, tutores y docentes te asesoren.

Además de poder acceder a una Biblioteca Virtual con más de 10.000 títulos de consulta desde artículos científicos, revistas, novelas, estudios. Todas las fuentes bibliográficas indispensables para cada especialidad, sin restricciones y de forma rápida.



EUDE Business School es una escuela de negocios en continuo desarrollo y crecimiento que ofrece a sus alumnos una formación innovadora, adaptada a las necesidades del mercado laboral. En cada uno de los módulos que conforman el máster, se analizarán situaciones reales de empresas, apoyándonos en la metodología del caso, animando a trabajar y tomar decisiones en grupo.

Gracias a los acuerdos que EUDE mantiene con grandes empresas, se ha logrado que el 95% de sus alumnos encuentren trabajo o mejoren su situación laboral.



**Cristina Rosal**

Alumna de Máster en MBA

“Si tuviera que elegir, volvería a repetir esta aventura y realizar este máster. Está cumpliendo con todas mis expectativas, y sin duda, estoy viviendo una experiencia profesional y personal muy enriquecedora”





# Partners Internacionales en Educación

**EUDE Business School** tiene un marcado carácter internacional potenciando la internacionalización para lograr un enriquecimiento de la calidad académica de sus programas. En esta línea, desde EUDE se busca colaborar con las Instituciones de Educación Superior con el objetivo de reforzar sus líneas de Internacionalización, dando respuesta a la demanda de los alumnos y a los lineamientos establecidos por las autoridades gubernamentales en materia de Educación de cada país.

EUDE Business School en unión con las Instituciones de Educación Superior promueve un Programa de Buenas Prácticas en Internacionalización. Este programa responde a una necesidad planteada por las Universidades para fortalecer su Internacionalización, pretendiendo dar respuesta a cada uno de los lineamientos establecidos en el cumplimiento de los estándares de acreditación de alta calidad.





# Partners Corporativos

**EUDE Business School** trabaja con más de 1.200 empresas nacionales e internacionales, con el objetivo de potencializar el desarrollo de los alumnos y empujar su trayectoria profesional.

Nuestros alumnos conforman un capital humano muy heterogéneo, compuestos por perfiles junior, senior y executive, preparados para incorporarse a los distintos departamentos de empresas demandantes de este tipo de recursos.

El 95% de nuestros alumnos mejora su situación laboral. En EUDE Business School no solo nos preocupa tu formación académica, queremos que te conviertas en un líder dentro del mercado.





En **EUDE Business School** se quiere acercar la innovación y las nuevas tendencias del mercado a sus alumnos. El programa se completaría con la oferta voluntaria de al menos 4 visitas a empresas tecnológicas punteras a lo largo del curso académico, acompañados por el director del programa y miembros del claustro académico.

Por ello, como complemento a la formación de posgrado ofrece conferencias y eventos con líderes de empresas a nivel internacional que les permite ampliar sus conocimientos y enriquecer su networking desde el primer día.



**Miguel Rodríguez & Alba Díaz**

*Conferencia Google*

Miguel Rodríguez, Account Manager Google Large Customer Sales y Alba Díaz, Performance Specialist de Google, compartieron todas las innovaciones y propuestas tecnológicas que están preparando desde la compañía.



**Fernando Moroy**

*Consultor financiero e Innovación Digital*

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Fernando Moroy, Consultor financiero Fintech e Innovación Digital en banca, fue el encargado de impartir la segunda conferencia en la que expuso cómo interviene la financiación en el proceso de emprendimiento y qué factores son decisivos para alcanzar el éxito.



**Juan Villanueva**

*Socio Director Darwin Social Noise up*

EUDE Business School celebró su Innovation & Business Month. Un ciclo de conferencias en el que grandes profesionales del sector hablaron sobre emprendimiento, innovación y negocios. Juan Villanueva Galobart, Socio Director de Darwin Social Noise Up fue el responsable de la tercera sesión en la que abordó las estrategias de marketing centradas en el modelo startup.





**EUDE** | EUROPEAN  
BUSINESS  
SCHOOL

**CAMPUS MADRID**

C/Arturo Soria, 245 - Edificio EUDE.

28033. Madrid, España.

(+34) 91 593 15 45

**DELEGACIÓN COLOMBIA**

C/98 # 9A - 41 Oficina 204. Bogotá DC,

0057(1)7042754

**DELEGACIÓN ECUADOR**

C/Catalina Aldaz y Portugal , Edificio La Recoleta,

Oficina 71. 7mo piso Quito

593 2 4755550

**[www.eude.es](http://www.eude.es)**