

## Presentación

Este máster en **comercio exterior e internacionalización** surge ante la necesidad de profesionales especializados en **relaciones internacionales y comercio exterior**. Las empresas necesitan expertos para poder hacer frente a la creciente globalización y a los **mercados en expansión**.

A través de este programa el alumno podrá conocer los distintos elementos necesarios para un óptimo **desarrollo del comercio exterior** y una comercialización de productos efectiva. Además, profundizaremos en temas como la contratación y el transporte.

Por otro lado, con este **máster en comercio exterior** se pretende que los alumnos conozcan el **régimen aduanero**. Serán capaces de adaptarlo a las características de sus **operaciones comerciales** con el exterior y, de este modo, alcanzar una **organización logística** más eficaz y eficiente.

Además, adquirirá los conocimientos necesarios para buscar **nuevos contactos en el extranjero**. Así como, la capacidad de abrir las puertas hacia el **comercio internacional**, coordinando y mejorando las **relaciones entre la empresa y clientes** de otros países.

## Formarse en internacionalización y comercio exterior online

Cada vez más las empresas desean gestionar procesos vinculados a la logística de su negocio a nivel internacional. En este **máster en comercio exterior** se muestra como reducir los costes de transporte a través de la optimización de los flujos de los materiales y la gestión eficaz del almacenamiento. Además, es importante que conozcas cómo alcanzar la calidad en su servicio y cómo realizar un control de la gestión de los costes de manutención.

El **proceso logístico** consiste en distintas fases y diagramas que conformarán de un modo gráfico cómo se desarrollarán los itinerarios. En este máster abordaremos la correcta **gestión del stock** en el **comercio exterior**. Se trata de coordinar correctamente el número de unidades de los productos y mercaderías que son necesarias disponer en los almacenes para su participación en la producción o para su venta.

Con esta formación se pretenden que conozcas en profundidad los procesos que participan en la **cadena logística** y su valor en las **estrategias de comercio exterior**. Además, analizaremos los aspectos funcionales de la logística desde diferentes áreas implicadas en el comercio exterior.

Es fundamental que como **experto en comercio exterior** comprendas los distintos **flujos logísticos** que intervienen en el **comercio internacional**.

## Cómo ha evolucionado la logística empresarial

En la gestión de la empresa del siglo XXI, el **transporte y almacenamiento de productos y mercaderías** son coordinados en la disciplina denominada **logística empresarial**. En este **máster de comercio exterior** veremos que se han convertido en procesos determinantes para alcanzar los objetivos de rentabilidad de las empresas.

La **logística** nació con la participación de los Estados Unidos en la Segunda Guerra Mundial. Se crearon procesos para mejorar y controlar la **capacidad de abastecimiento**. Así nació la logística como la conocemos actualmente. Es decir, basada principalmente en la recogida correcta y precisa de información crítica y en la **optimización de la distribución**.

La **logística empresarial** actual está compuesta, por un lado, por los flujos de información relacionados con la materia. Y, por otro lado, con todos los procesos de la empresa que interactúan con la planificación, la organización y el control de productos. Por tanto, es una actividad estrechamente relacionada con todo lo referente con obtener, trasladar y almacenar dichos productos.

Podemos afirmar que la **logística empresarial** trata de resolver las peticiones propias de la demanda al mejor coste posible, consiguiendo realizar las entregas de los productos y mercaderías en el lugar solicitado, en las mejores condiciones y de acuerdo con lo acordado con la otra parte. Todo ello bajo una optimizada **contabilidad analítica**.

## Servicio logístico al cliente internacional

En este **máster en comercio exterior** profundizamos en **servicio logístico al cliente internacional**. El servicio logístico encuadra una serie de aspectos relacionados con lo que el cliente espera de su proveedor. En esta formación entre las distintas funciones destacamos:

- El análisis de pedidos servidos satisfactoriamente y aquellos en los que la mercancía no ha sufrido deterioro.
- Porcentaje de pedidos no gestionados por su falta de stock en almacén.
- Los tiempos y capacidad de adaptación al cliente para realizar un pedido.
- Análisis del tiempo que pasa entre la recepción de un pedido en el almacén del suministrador y la salida del pedido del almacén propio.
- Porcentajes de artículos que una empresa puede no tener disponibilidad durante un período determinado.
- Tiempos desde que un cliente solicita un pedido y lo recibe en sus instalaciones.

Como veremos en este **máster en comercio exterior** el cliente internacional, en cuanto a exigencias logísticas, no aporta excesivas diferencias al cliente nacional.

La **gestión del tiempo** es una variable esencial que relaciona al cliente con la logística de un proveedor. Para una **empresa exportadora** de productos o servicios, las diferencias en el servicio al cliente se fundamentarán en los **tiempos de recepción de pedidos**. Y también en las condiciones de los mismos de acuerdo con los acuerdos previamente contratados.

En este **máster en comercio exterior** analizamos la importancia de una gestión eficaz de los **procesos logísticos**. Si se determinamos como objetivo ofrecer un eficiente servicio al cliente el **comercio exterior** será tan eficaz como una **estrategia comercial agresiva**.

## Flujos de información en la logística internacional

La creación de una red formada por la central de una empresa, los centros nacionales o internacionales de fabricación, los centros de decisión, proveedores, transportistas, y clientes es esencial en el proceso logístico actual.

La capacidad de integración de dicha red permitirá una mejor **gestión de stocks**. Y, por tanto, una disminución de costes que sirve para anticiparse a la **demanda de los mercados**. En este **máster en comercio exterior** se muestra que esa red necesita estar comunicada en tiempo real y la información que fluye debe ser tratada con rigor para ser convertida en información decisiva para la toma de decisiones. Los **sistemas EDI** (Electronic Data Interchange) aportan una comunicación segura.

Cada vez son más las empresas que prefieren por sus mejores capacidades utilizar las nuevas tecnologías para la comunicación. Entre otros motivos, por las limitaciones que presenta EDI. Para ello, existen servidores especializados para crear comunidades de usuarios que interactúan en las **redes de la logística**.

Además de la información que se comparte con el resto de organizaciones, los **sistemas de información** que son utilizados de forma interna por las propias empresas son principalmente el **ERPs** (Enterprise Resource Planning) y los **Best of Breed**.

## Qué es plan logístico internacional

Un **plan logístico** correctamente establecido supone disponer de información sobre la **actividad logística internacional** a desarrollar de forma general. Un **experto en comercio exterior** para elaborar un **plan logístico** tiene que conocer los productos, las etapas de transporte y el almacenamiento.

En este **máster en comercio exterior** mostramos como el plan logístico trata de optimizar los recursos a través de procedimientos racionalizados enfocados hacia objetivos concretos.

Un **plan logístico internacional** trata de conseguir varios objetivos:

- **Optimización de cargas internacionales**. El objetivo está orientado a la reducción de transportes empleados, con sus respectivas disminuciones de costes. Aminorar etapas y distancias de transporte a través de la agrupación y la racionalización de las rutas.

- **Reducción de manipulación.** Se trata de disminuir riesgos que puedan surgir de cambiar de un lugar a otro los productos. Este objetivo es esencial en transportes multimodales a países lejanos.
- **Disminución de burocracia interna.** Reducción de controles, clasificaciones y revisiones que en multitud de ocasiones no aportan valor añadido.
- **Optimización del embalaje.** La exportación obliga, en ocasiones, a la manipulación de los productos. Un plan eficaz intenta eliminar en lo posible este aspecto.
- **Gestión óptima de stocks.** Optimizar los espacios de almacenes sin dejar de atender la demanda.

## Objetivos

- Familiarizar al alumno con los **procesos de globalización mundial del comercio y la economía.**
- Aprender a **desarrollar proyectos de actuación en mercados exteriores** en diversos grados, desde las más simples **actividades exportadoras** hasta el **establecimiento de empresas locales en otras regiones del mundo.**
- Preparar al alumno para **trabajar en el Departamento Internacional de una empresa**, proporcionándole para ello las técnicas actuales para llevar a cabo una **evaluación de la empresa** y de sus **posibilidades de penetración en los mercados internacionales.**
- Capacitar al alumnado en todos los aspectos relacionados con:
  - El **Comercio Exterior.**
  - El **Marketing internacional.**
  - **Finanzas Internacionales.**
  - Las **Estrategias de Intercomunicación.**
  - **Logística** Internacional.
  - La **Negociación Intercultural.**
  - El **International e-Business.**

## Plan de Estudios

### Asignatura 1. **Logística internacional y el transporte.**

- Importancia de la logística en el comercio exterior (stocks, aprovisionamientos, compras).
- Logística de producción.
- Almacenamiento.
- Transporte internacional.

### Asignatura 2. **El proceso operativo de la mercancía. Origen-destino.**

- Sistemas de información y logística integral.
- Incoterms como base del proceso.
- El comercio internacional visto desde los documentos.
- Régimen jurídico-fiscal del comercio exterior de la U.E. (la aduana).

### Asignatura 3. **Finanzas en comercio internacional I.**

- Medios de cobro-pago en las transacciones económicas.
- El control de cambios y la liberalización del mercado de capitales. Cuentas en divisas.
- Coberturas del riesgo de cambio.

### Asignatura 4. **Finanzas en comercio internacional II.**

- Financiación de exportaciones – importaciones.
- La financiación a largo plazo del comercio exterior.
- Cobertura de riesgos en la exportación.
- Otros instrumentos de gestión – financiación.
- Créditos oficiales FAD y OCDE.

**Asignatura 5. La información para la toma de decisiones en el comercio internacional.**

- Necesidad de la información, técnica y comercial.
- Búsqueda de información sobre mercados exteriores. Estadísticas del comercio exterior.
- Centros, organismos e instituciones productores de información en el comercio exterior.
- Investigación de mercados exteriores.

**Asignatura 6. Introducción al marketing internacional.**

- El entorno internacional.
- Teoría y práctica del comercio internacional.
- Estrategia y planificación comercial.

**Asignatura 7. Marketing internacional.**

- Operativa del marketing en el exterior.
- El proceso de la oferta.
- Internet como herramienta de promoción comercial y exportación. E-Business.
- Casos prácticos del marketing internacional.
- Casos prácticos del marketing mix internacional.

**Asignatura 8. Excelencia operacional en el comercio internacional.**

- Barreras técnicas al comercio exterior.
- Normalización y SISS de gestión internacionales.
- Implantación de un sistema de aseguramiento de la calidad e introducción a la técnica 6 SIGMA.
- Planificación estratégica y cuadro de mando integral.
- Satisfacción del cliente. Su medición y valor.

**Asignatura 9. Relaciones internacionales I.**

- Calidad: certificación-homologación-normalización.
- Relaciones internacionales en el siglo XXI.
- Seguridad global: defensa, terrorismo y seguridad.
- Organizaciones internacionales: operaciones especiales del comercio exterior y negocios internacionales.
- Modelos de diplomacia pública.

**Asignatura 10. Relaciones internacionales II.**

- Planificación y gestión de intervenciones de cooperación al desarrollo.
- Mercado exterior e interior y políticas de la unión europea.
- Relaciones internacionales, seguridad y gobernanza.
- Organización, actores globales y regionales.

**Asignatura 11. Contratación internacional.**

- Contratación internacional. Aspectos formales, sustantivos y contenciosos del contrato internacional.
- Requisitos básicos de todo contrato.
- Tipología contractual.
- Aspectos fiscales de la contratación internacional.
- Factores de riesgo más frecuentes en las transacciones comerciales internacionales.
- Vías de prevención y resolución de conflictos: negociación y mediación.

**Asignatura 12. Proyecto fin de máster.**